

Tout savoir sur le financement participatif

Edition juin 2016



Cet ouvrage est issu du Guide du financement participatif paru dans la collection des Etudes du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables.

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite selon l'article L 122-4 du Code de la propriété intellectuelle et constitue une contrefaçon réprimée par le Code pénal. Seules sont autorisées (art. L 122-5), les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective, ainsi que les analyses et courtes citations justifiées par le caractère critique, pédagogique ou d'information de l'œuvre à laquelle elles sont incorporées, sous réserve, toutefois, du respect des dispositions des articles L 122-10 à L 122-12 du même code, relatives à la reproduction par reprographie

Editorial

L'accès aux sources de financement traditionnelles, malgré des taux d'intérêt historiquement bas, n'est pas toujours facile pour un grand nombre de TPE / PME françaises.

La révolution numérique et l'apparition de startup innovantes qui se positionnent sur de nouveaux services financiers et bancaires participent à la création d'un environnement favorable, propice à la reprise économique. Les solutions techniques dématérialisées récentes marquent l'avènement d'une nouvelle ère, d'une évolution sans précédent des modèles.

Les experts-comptables s'adaptent au changement pour accompagner sereinement leurs clients dans un univers numérique de plus en plus présent.

Fort de ce constat, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, via son « Comité développement et financement des entreprises » a souhaité faire paraître un ouvrage entièrement dédié au financement participatif.

Plusieurs partenariats avec des plateformes de financement participatif sous forme de prêts rémunérés ou de prise de participation au capital ont été conclus par le Conseil supérieur l'Ordre des experts-comptables afin d'apporter de la sécurité pour les investisseurs, les données financières, les process et l'environnement de ce monde nouveau.

Ces solutions alternatives font dorénavant partie de notre économie, et il est essentiel que les experts-comptables jouent leur rôle plein et entier de tiers de confiance.

Cette publication sur le financement participatif vous permettra de mieux appréhender ce mode de financement et de maîtriser les nombreux segments qui le composent. Elle constitue un outil précieux d'orientation en matière de recherche de financement.

Philippe ARRAOU

Président du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables.

Avant-propos

L'avènement du numérique dans notre vie quotidienne (utilisation croissante des sites d'e-commerce, services en ligne, explosion des réseaux sociaux...) bouleverse nos anciens repères. La rapidité et la simplicité qui en découlent ont permis l'apparition de nombreuses FinTech¹ qui proposent aujourd'hui des solutions alternatives et complémentaires aux financements bancaires classiques.

Les experts-comptables, premier réseau de conseil aux entreprises françaises avec plus de 20 000 professionnels, sont attentifs à ces évolutions qui offrent de nouvelles opportunités de développement aux TPE-PME.

Résolument pratique, cet ouvrage devrait répondre aux questions les plus concrètes que vous vous posez concernant ce nouveau mode de financement.

J'espère qu'il vous incitera à recourir à ces nouvelles solutions dans le cadre de votre recherche globale de financement afin de développer vos projets et votre activité.

Pierre PREJEAN

Président du Comité Développement et Financement du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables.

¹ Ce mot combine les termes « finance » et « technologie » : il s'agit de start-up innovantes qui utilisent la technologie pour repenser les services financiers et bancaires.

Remerciements

Cet ouvrage a été élaboré par le comité « Développement et Financement des entreprises » du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, présidé par Pierre PREJEAN.

Des remerciements particuliers sont adressés aux membres du groupe de travail :

- Eric PICARLE, expert-comptable, commissaire aux comptes ;
- Alexandre SAMAMA, expert-comptable, commissaire aux comptes ;
- Bastien RAPHAEL, auditeur financier, expert-comptable diplômé ;
- Nazifé ERKILIC, expert-comptable ;
- Stéphane ONNEE, Professeur des Universités, laboratoire Vallorem, IAE Orléans.

Des remerciements sont également adressés aux dirigeants de plateformes de financement participatif auditionnés par le groupe de travail :

- François CARBONE, co-fondateur d'ANAXAGO ;
- Nicolas CHARLET, directeur général d'EOS Venture ;
- Patrick DERHY, fondateur de Prêtgo ;
- Nicolas LESUR, fondateur d'UNILEND ;
- Vincent RICORDEAU, co-fondateur de KissKissBankBank, hellomerci et LENDOPOLIS ;
- Stéphanie SAVEL, présidente de WISEED.

Les travaux ont été coordonnés par :

Elsa SIMONI, Directeur des missions d'accompagnement et de conseil, avec la collaboration de Romain GIRAC, Chargé de mission de la Commission des missions d'accompagnement et de conseil en charge du financement, Anouk DEHAUDT-DELVILLE, Stagiaire, Patrick COLLIN, Directeur des affaires fiscales et Pierre VALENCIEN, Chargé de mission de la Commission des missions comptables, sous la direction d'Éric FERDJALLAH-CHEREL, Directeur des études du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables.

Sommaire

Editorial.....	3
Avant-propos.....	5
Remerciements.....	7
Introduction.....	13

Partie 1

Etat des lieux du financement participatif	17
--	----

Chapitre 1 - Les différentes typologies du financement participatif... 21

1 Le financement participatif sous forme de don (avec ou sans contrepartie).....	23
2 Le financement participatif sous forme de prêt (« crowdlending »)25	
3 Le financement participatif en capital (« crowdequity »).....	29

Chapitre 2 - Les principaux chiffres de la finance alternative 33

1 Les chiffres du financement participatif au plan mondial.....	35
2 Les chiffres de la finance alternative en Europe	36
3 Les chiffres de la finance alternative en France	42

Chapitre 3 - Comment se déroule une levée de fonds ?..... 55

Chapitre 4 - Les opportunités et les risques du financement participatif..... 61

1 Les opportunités du financement participatif	63
2 Les risques du financement participatif	66

Partie 2

Environnement réglementaire du financement participatif 71

Chapitre 1 - Aspects juridiques 73

- 1 La réglementation s'appliquant aux plateformes..... 75
- 2 Le contrôle des plateformes 85
- 3 Les évolutions en France 88
- 4 Vers une réglementation européenne ? 90
- 5 Synthèse comparative internationale de la réglementation 92

Chapitre 2 - Particularités comptables 95

- 1 Le porteur de projet 97
- 2 Le contributeur 99

Chapitre 3 - Particularités fiscales 101

- 1 Fiscalité des dons consentis par des particuliers ou par des entreprises 103
- 2 Fiscalité des investisseurs dans le prêt rémunéré 110
- 3 Fiscalité des investisseurs dans le « crowdequity » 111

Partie 3

Acteurs du financement participatif 115

Chapitre 1 - Organismes de contrôle 119

- 1 L'ORIAS..... 121
- 2 L'ACPR..... 122
- 3 L'AMF 122

Chapitre 2 - Associations représentatives et Bpifrance	123
1 Finance Participative France	125
2 Association Française de l'Investissement Participatif.....	126
3 L'Association française des marchés financiers (AMAFI) et l'Association Française des Sociétés Financières (ASF)	126
4 Bpifrance	127
Chapitre 3 - Engagements des experts-comptables	129
1 Les missions pouvant être effectuées par l'expert-comptable..	131
2 L'accompagnement de l'expert-comptable en pratique.....	132
3 Les partenariats de l'Ordre des experts-comptables	139
4 Les outils de l'Ordre des experts-comptables.....	141

Introduction

Le financement est essentiel pour piloter une entreprise au quotidien et la développer ; qu'il s'agisse de renforcer sa structure financière, de trouver de nouveaux investisseurs, de financer l'outil de production ou encore la trésorerie.

Face à la multiplicité des sources de financement, il est primordial d'anticiper, d'analyser la situation et d'identifier rapidement les solutions comme les acteurs les plus adaptés aux besoins des entreprises.

C'est à ce titre que l'expert-comptable réalise des missions d'accompagnement et de conseil en financement et multiplie ainsi les chances de ses entreprises clientes d'accéder au financement.

Les dirigeants peuvent méconnaître le risque d'un investissement mal estimé et financé par une solution inappropriée... L'expert-comptable dispose de toute la légitimité pour crédibiliser le projet de l'entreprise et sécuriser les financeurs.

Dans un contexte économique tendu en période de faible croissance, les pays développés souffrent d'un manque d'investissement des entreprises, pourtant essentiel à leur développement. Par ailleurs, les entreprises doivent financer leur activité au quotidien. Le financement du BFR constitue donc un besoin constant incontournable. Or, les entreprises n'arrivent pas toujours à se financer dans des conditions favorables, ce qui peut compromettre leur pérennité ou freiner les initiatives.

C'est dans cet environnement qu'a émergé la finance participative ou crowdfunding (littéralement, financement par la foule), phénomène nouveau. Venu des pays anglo-saxons, le financement participatif permet de récolter des fonds, auprès du grand public, généralement de petits montants, via une plateforme Internet pour financer un projet artistique (musique, édition, film...), solidaire ou entrepreneurial. Les projets peuvent être portés par différents types d'acteurs : entreprises, associations, particuliers...

La finance participative recouvre différentes formes : le don avec ou sans contrepartie (le plus souvent en échange d'une récompense) ; le prêt à titre gratuit (prêt solidaire) ou rémunéré (« crowdlending ») et la souscription de titres de capital ou de créances (« crowdequity »).

Ce nouveau mode de financement étend ainsi la gamme des différentes solutions s'offrant aux entreprises. Il a représenté en France, en 2015², un montant total de 296,8 millions d'euros de fonds collectés, contre 152 millions en 2014.

Le financement participatif, alternative aux financements traditionnels ?

Les plateformes de financement participatif sont souvent perçues, à tort, comme des concurrentes aux acteurs du financement classique. Pourtant, elles se posent davantage comme une alternative à ceux-ci, et dans certains cas le financement participatif peut être combiné avec d'autres modes de financement. Un porteur de projets ayant réussi à lever des fonds avec succès sur une plateforme de financement participatif disposera d'une crédibilité plus forte auprès des autres financeurs. Certaines banques ont d'ailleurs choisi de se positionner sur ce créneau en mettant en place des partenariats avec des plateformes. Ces alliances profitent aux deux parties puisqu'elles leur permettent d'accroître leur offre de placement d'une part, et d'apporter un soutien financier plus important aux projets, d'autre part. Dans d'autres cas, une levée de fonds sur une plateforme d'equity peut être complétée par l'intervention de fonds d'investissement. Le financement participatif est donc plutôt complémentaire aux formes de financement traditionnelles.

On notera la distinction entre le prêt participatif et financement participatif sous forme de prêt :

- le prêt participatif est un moyen de financement intermédiaire destiné aux PME se positionnant entre le prêt à long terme et la prise de participation. Il présente l'avantage de ne pas modifier la répartition du capital, préservant ainsi l'indépendance de l'entreprise, et il se rémunère souvent selon un intérêt fixe auquel se rajoute une participation aux résultats de l'emprunteur ;*
- le financement participatif sous forme de prêt est quant à lui un prêt rémunéré (donnant droit à des intérêts) ou non qui fonctionne comme un prêt classique mais présentant la particularité d'être accordé par des particuliers à des entreprises par l'intermédiaire d'un site internet (plateforme).*

² Chiffres issus du baromètre du Crowdfunding en France 2015 réalisé par Compinnov pour Financement Participatif France.

Le rôle de l'expert-comptable

Ce nouveau mode de financement est en pleine expansion et l'expert-comptable s'est adapté aux besoins des entreprises et à l'évolution des sources de financement qui leur sont proposées. Proposer une mission spécifique « financement participatif » complète la palette des solutions de financement proposées aux entreprises et consolide son rôle majeur sur ce nouveau marché grâce à la confiance que son intervention inspire.

De surcroît, cela démontre que l'expert-comptable a su prendre le virage du numérique et a montré sa capacité à accompagner résolument les nouvelles tendances, comme le crowdfunding, rendues possibles par la révolution digitale.

Tendance globale

Le financement participatif connaît une croissance exponentielle. De 530 millions de dollars collectés en 2009 sur le plan mondial, ce montant est passé à 34 400 millions de dollars en 2015, soit une croissance de 167 % par rapport à 2013 (6 100 millions). Cette évolution est notamment marquée par la prédominance très forte du financement participatif sous forme de prêt.

Cette croissance s'explique notamment par une très forte évolution du marché en Asie, qui détient désormais la deuxième place en termes de volumes.

On remarque aussi une nette préférence des contributeurs pour les projets présentés par des entrepreneurs, devant les projets sociaux ou culturels.

Quelques chiffres pour la France

Cette tendance est confirmée par l'étude « Les Français, les entrepreneurs et le crowdfunding », menée par l'institut Think pour LENDOPOLIS et le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables en janvier 2015, qui révèle que 47 % des Français seraient disposés à prêter ou à investir de l'argent demain sur une plateforme de prêts rémunérés, ce qui représenterait un potentiel de 75 milliards d'euros à destination des TPE et PME dont 16 milliards de prêts « certains ». Par ailleurs, 33 % des dirigeants de ces entreprises (environ 800 000) se disent prêts à financer leur développement par ce biais. Cela n'est pas étonnant si l'on considère la forte progression du marché français : entre 2013 et 2015, le montant total des fonds collectés a doublé chaque année, passant de 78,3 millions d'euros à 152 millions puis 296,8 millions d'euros.

Cette étude démontre, par ailleurs, l'intérêt de l'accompagnement du porteur de projet par un expert-comptable. En effet, les entrepreneurs sont 45 % à mettre en avant l'expert-comptable comme l'acteur pouvant les inciter à faire appel au crowdfunding. Cela souligne donc la place centrale de ce professionnel sur ce secteur en pleine expansion.

Des chiffres et des projets : quelques exemples de collectes réussies

Sur Kickstarter, célèbre plateforme de financement participatif américaine s'étant implantée en France en 2015, une des campagnes les plus marquantes de la jeune histoire du crowdfunding a réussi à récolter un million de dollars en moins de 30 minutes, plus de 7,5 millions en une journée et 20,3 millions au final, elle s'est conclue le vendredi 27 mars. Pebble, la jeune entreprise basée à Palo Alto au coeur de la Silicon Valley qui présentait son projet, y proposait de précommander, à un prix réduit, la troisième version de sa montre connectée, baptisée Pebble Time.

En 2014, sur la plateforme française de financement participatif par le don KissKissBankBank, le projet « Demain », consistant à produire le premier film qui réinvente le monde de demain à partir des meilleures solutions d'aujourd'hui, avait pour objectif de récolter des dons pour un montant de 200 000 euros. Il a atteint cette somme en trois jours et a finalement collecté 444 390 euros en 2 mois. Le film est sorti dans les salles de cinéma en décembre 2015.

Partie 1

Etat des lieux
du financement
participatif

La finance participative ou crowdfunding (littéralement « financement par la foule », c'est-à-dire le grand public, les particuliers) est un nouveau mode de financement qui permet de développer tous types de projets, en s'appuyant sur les contributions financières du grand public, en dehors des circuits de financement traditionnels.

La finance participative, recouvre différentes formes : le don (avec ou sans contrepartie) ; le prêt et la souscription de titres de capital ou de créances.

Il s'agit ici de présenter le marché du financement participatif, ses principaux chiffres, d'exposer la manière dont se déroule une campagne et de mettre l'accent sur les opportunités et les risques qu'il représente.

CHAPITRE 1

Les différentes typologies du
financement participatif

1 Le financement participatif sous forme de don (avec ou sans contrepartie)

1.1 En quoi ça consiste ?

Le don en tant que financement participatif peut présenter une contrepartie ou non : en échange des fonds qu'il reçoit, le porteur de projet peut choisir de livrer aux contributeurs un produit ou un service d'une valeur généralement inférieure aux sommes perçues.

En 2015, le don dans son ensemble représentait en France 50,2 millions d'euros de fonds collectés, 41,9 millions d'euros étant alloués aux dons avec récompenses contre 8,3 millions pour son équivalent sans récompense.

1.2 Pour quels projets ?

Le cycle de vie de l'entreprise influe sur le choix du mode de financement participatif à retenir.

Le financement participatif par le don s'adresse à tous : quels que soient la taille, le secteur ou le degré de maturité de l'entreprise.

Il est cependant particulièrement pertinent lors de la phase d'amorçage d'un projet, à ne pas confondre avec l'amorçage d'une société en création.

On peut de même souligner le dynamisme de ce mode de financement dans le secteur artistique en France où il s'adapte très bien, notamment concernant le don avec contrepartie et le système de prévente. Le secteur industriel commence également à en bénéficier en France alors que cette pratique est très implantée aux Etats-Unis.

1.3 Réglementation

A la différence du financement participatif sous forme de prêts ou de souscription de titres, il n'y a pas de montant maximum fixé pour une collecte par le don, que ce soit le montant du projet à financer ou le montant mis à disposition par donateur.

1.4 Avantages et inconvénients

Le financement participatif sous forme de don permet de tester véritablement l'engouement des internautes pour son projet et donc de réaliser un test de marché grandeur nature.

Par ailleurs, ce mode de financement est en général plus rapide et plus flexible que le prêt et il y a toujours une possibilité de modifier le montant. Cela a donc l'avantage de rendre la collecte plus souple dans son fonctionnement.

En revanche, même s'il ne s'agit que du don, un projet dont la présentation sur la plateforme a été négligée ou dont la communication n'est pas maîtrisée peut affecter l'image du porteur de projet.

1.5 Complémentarité

Avoir recours à un financement par le don peut constituer une première étape avant de solliciter un prêt bancaire, ou se combiner avec celui-ci. Il peut aussi attirer le soutien de business angels. En effet, dans un premier temps, l'opération permet de renforcer ses fonds propres, ce qui rend plus crédible la demande d'un prêt bancaire, dans un second temps.

1.6 Coûts

Le porteur de projet qui présente son projet sur une plateforme de don n'aura donc pas à rembourser les éventuels contributeurs.

Il aura à supporter une commission facturée par la plateforme, s'élevant en général autour de 8 % du montant total des fonds récoltés.

1.7 Accompagnement de l'expert-comptable

Il n'y a pas de mission spécifique pour accompagner le bénéficiaire du don ou le donateur.

Néanmoins, selon le projet à financer, l'expert-comptable pourra orienter vers le segment du don et dispenser ses conseils en matière :

- de structuration / choix de la forme juridique pour percevoir le don ;

- d'évaluation de la contrepartie au regard de l'assujettissement à la TVA ;
- de déclaration IR/IS en fonction de l'application des textes.

2 Le financement participatif sous forme de prêt (« crowdlending »)

2.1 En quoi ça consiste ?

Le prêt présente lui-même deux segments : le prêt solidaire (sans intérêt) permettant de financer de modestes projets entrepreneuriaux de proximité (généralement entre 100 et 10 000 euros) et le prêt rémunéré (« crowdlending ») pour financer des projets d'entreprise dans la limite d'un million d'euros.

Parmi les trois formes de financement participatif, le prêt est aujourd'hui le plus dynamique en volume.

Il représente 196,3 millions d'euros de fonds levés en France en 2015 contre 88,4 en 2014.

Depuis l'ordonnance n° 2014-559 du 30 mai 2014 et le décret n° 2014-1053 du 16 septembre 2014, relatifs au financement participatif, entrés en vigueur le 1^{er} octobre 2014, une dérogation au monopole bancaire permet aux plateformes de financement participatif présentant le statut d'Intermédiaire en Financement Participatif (IFP), créé à cet effet, de proposer le financement de projets par des prêts rémunérés à taux fixe non usuraire. Un cadre régulé et un régime prudentiel allégé ont été mis en place pour exercer l'activité de plateforme proposant aux personnes physiques, sur un site Internet, le financement de projets sous forme de prêts, rémunérés ou non, sous réserve qu'ils ne constituent pas des crédits à la consommation.

Les caractéristiques des prêts sont fixées par le décret d'application.

- ★ *On notera que le financement participatif sous forme de prêts rémunérés exercé par les IFP est plafonné à un million d'euros par projet déterminé et se limite à un prêt par projet.*
- ★ *Par ailleurs, afin de limiter et diversifier les risques, les contributeurs, qui ne peuvent être que des personnes physiques, ne peuvent prêter plus de 1 000 euros par projet.*

En matière de prêt, une autre ordonnance n°2016-520 du 28 avril 2016 relative aux bons de caisse vient compléter la réglementation du crowdlending avec pour objectif de renforcer la protection des souscripteurs et de préciser les obligations des émetteurs de bons de caisse, supports méconnus et anciens, régis par les articles L.223-1 et suivants du code monétaire et financier, précédemment utilisés par certaines plateformes.

Elle crée le « minibon » spécifiquement pour le financement participatif. Il s'agit une forme d'émission obligataire très simplifiée accessible aux personnes morales ayant le statut de SA ou SARL, intermédiée par les plateformes disposant du statut de Conseiller en investissement participatif (CIP) ou de Prestataire de services d'investissement (PSI).

Les particuliers et les entreprises, à compter du 1^{er} octobre 2016, pourront prêter aux PME en signant, de manière électronique notamment, des minibons sur une plateforme de crowdlending agréée.

★ *Un décret doit préciser les seuils applicables aux minibons.*

2.2 Pour quels projets ?

Le prêt rémunéré s'adresse à toutes les sociétés, peu importe leur taille, leur secteur d'activité, ou leur degré de maturité ainsi qu'aux personnes physiques agissant à des fins professionnelles ou dans le but de financer une formation initiale ou continue.

Toutefois, certaines plateformes peuvent instaurer des critères d'exigibilité comme l'existence d'au moins deux exercices, bénéficiaires ou non.

En revanche, les entreprises ne pourront emprunter en émettant des minibons qu'à la condition d'avoir clos trois exercices comptables.

Les projets ayant recours au financement participatif par le prêt solidaire sont pour la plupart situés dans des pays en voie de développement et sollicitent des sommes moins importantes que le prêt rémunéré.

A l'heure actuelle, les personnes physiques n'agissant pas à des fins professionnelles ou commerciales peuvent prêter :

- sur le segment du prêt rémunéré :
 - lorsque le projet porte sur :
 - le financement d'une formation initiale ou continue d'une personne physique ;

- ou tout autre objet dès lors que le porteur de projet est une personne physique ou morale agissant à des fins professionnelles.
- sur le segment du prêt solidaire :
 - lorsque le projet porte sur :
 - le financement d'une formation initiale ou continue d'une personne physique ;
 - ou tout autre objet dès lors que le porteur de projet est : une personne physique agissant ou non à des fins professionnelles ; ou une personne morale agissant à des fins professionnelles ; ou une association sans but lucratif ou une fondation reconnue d'utilité publique accordant des prêts pour la création, le développement et la reprise d'entreprises.

2.3 Réglementation

La réglementation sur le financement participatif introduite en France fin 2014 limite le montant maximum que peut prêter un contributeur à 1 000 € dans le cas d'un prêt rémunéré et à 4 000€ dans le cas d'un prêt solidaire.

Ces seuils pourraient être respectivement portés à 2 000 et 5 000 euros. Se reporter à la fin du présent guide : Et demain ?

La durée du prêt ne peut excéder 7 ans.

Cependant, comme pour les bons de caisse, les minibons ne peuvent être souscrits à plus de 5 années d'échéance.

Par ailleurs, dans le cadre d'un prêt via des bons de caisse il n'y a pas de limite d'accès aux seules personnes physiques et il semblerait qu'il n'y ait pas de limite au montant que peuvent prêter les contributeurs.

★ *La réglementation applicable au crowdfunding fait l'objet de plus amples développements dans la partie 2 suivante : Environnement réglementaire.*

2.4 Avantages et inconvénients

Le financement participatif sous forme de prêt permet au porteur de projet de tester son produit. Par ailleurs, l'octroi d'un prêt est simple, rapide et ne nécessite pas de garantie de sa part. Ce mode de financement se révèle également très attirant pour de potentiels contributeurs. A titre d'exemple, de plus en plus de conseillers en gestion de patrimoine s'y

intéressent. Tout ceci en fait un marché très important qui continue de croître.

En revanche, le plafonnement du montant qui peut être prêté limite l'utilisation de ce mode de financement.

Par ailleurs, s'agissant du prêt rémunéré, le porteur de projet n'est pas complètement maître des conditions auxquelles il va emprunter puisque ce n'est pas lui qui fixe le taux et que ce dernier va dépendre de plusieurs conditions.

2.5 Complémentarité

Etant donné la diversité des projets présentés sur des plateformes de prêt rémunéré, ce mode de financement peut être combiné avec des prêts bancaires, le soutien de business angels, comme celui de fonds d'investissement ou encore de Bpifrance si le projet considéré remplit les critères d'éligibilité. Globalement, la complémentarité va s'opérer en fonction de la phase du cycle de vie dans laquelle se trouve l'entreprise.

2.6 Coûts

Recourir au financement participatif par le prêt rémunéré implique le paiement d'une commission facturée par la plateforme, qui va généralement de 4 à 7 % du montant total levé.

Certaines plateformes appliquent également un pourcentage pour frais de gestion de l'ordre de 1 %.

A cette commission s'ajoutent les intérêts du prêt pour rémunérer le prêteur qui oscillent généralement entre 4 et 12 % et les honoraires de l'expert-comptable s'il est intervenu.

Au niveau du prêt solidaire, la commission de la plateforme est souvent calculée sur la durée de l'avance et généralement comprise entre 3 et 6 %.

2.7 Accompagnement de l'expert-comptable

L'expert-comptable peut intervenir de l'identification des besoins financiers au suivi de l'opération post levée de fonds mais principalement lors de la présentation du projet pour laquelle il peut mener des missions d'établissement d'informations financières prévisionnelles, de leur examen ou encore d'attestation de conformité de l'utilisation des fonds levés.

3 Le financement participatif en capital (« crowdequity »)

3.1 En quoi ça consiste ?

Il s'agit ici de permettre aux internautes d'entrer directement ou indirectement au capital d'entreprises qui cherchent des nouvelles sources de financement.

Le financement participatif en capital consiste pour une entreprise à lever des fonds en émettant des titres de participation ou des créances auprès du grand public via une plateforme Internet.

L'augmentation de capital peut se faire en direct ou par l'intermédiaire d'un fonds commun de placement ou d'une holding.

Les investisseurs personnes physiques ou morales, peuvent ainsi souscrire des titres de capital ou de créances en contrepartie des fonds apportés à l'entreprise porteuse du projet.

Le « crowdequity » a représenté en France 50,3 millions d'euros collectés en 2015 avec un montant moyen de levée de fonds de 448 460 euros, contre 25,4 millions pour l'ensemble de l'année 2014.

La réglementation résultant de l'ordonnance n° 2014-559 relative au financement participatif du 30 mai 2014 et du décret n° 2014-1053 du 16 septembre, entrés en vigueur le 1^{er} octobre 2014, a créé le statut de Conseiller en Investissements Participatifs (CIP) qui définit un régime assoupli pour les offres au public de titres financiers. Les plateformes adoptant ce statut peuvent ainsi proposer la souscription d'actions ordinaires et d'obligations à taux fixe de SA ou SAS aux investisseurs.

Les Prestataires de Services d'Investissement (PSI) sont également habilités à exercer l'activité de plateforme de crowdequity.

La réglementation s'appliquant aux plateformes d'equity est détaillée au chapitre 2 suivant : Environnement réglementaire.

- ★ *On notera que le financement participatif sous forme d'investissement en capital exercé par les CIP bénéficie d'une simplification des informations fournies aux souscripteurs potentiels (exonération de la publication d'un prospectus) dans la limite d'un million d'euros. Ce montant pourrait être porté à 2,5 millions d'euros. Se reporter à la fin du présent guide : Et demain ?*
- ★ *Par ailleurs, les personnes physiques comme les personnes morales peuvent investir.*

3.2 Pour quels projets ?

Le financement participatif en capital s'adresse plutôt aux entreprises en phase de croissance nécessitant des capitaux. Il est surtout lié au type de besoin et de risque accepté par le porteur de projet.

Même si l'innovation et la technologie y sont plus représentées que le secteur artistique, le crowdequity s'adresse aux sociétés de toutes tailles et de tous secteurs.

Les SAS sont également plus susceptibles de solliciter ce mode de financement et ceci à tout moment de leur cycle de vie.

3.3 Réglementation

Le montant susceptible d'être levé par le porteur de projet n'est pas limité.

Cependant, afin de bénéficier de l'exemption de la publication d'un prospectus visé par l'Autorité des marchés financiers (AMF) introduite par la réglementation sur le financement participatif, cette somme ne peut pas excéder 1 000 000 d'euros.

Au-delà, la rédaction d'un prospectus est exigée. Dans ce cadre, il est nécessaire que la plateforme ait adopté un statut de Prestataire de Services d'Investissement (PSI). Actuellement, seule la société EOS Venture, qui opère la plateforme Letitseed, a été agréée PSI par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) après avis de l'AMF, ce qui lui permet entre autres de pouvoir proposer des montants de levée de fonds plus importants.

3.4 Avantages et inconvénients

Contrairement au prêt, le retour sur investissement ne peut commencer immédiatement après la fin de la collecte des fonds. En effet, même si la durée du prêt est longue, la première mensualité de remboursement est perçue un mois après que l'investisseur ait prêté. Le retour sur investissement démarre donc rapidement, puis s'effectue progressivement sur la durée du prêt. Pour l'equity, le retour sur investissement se réalise en une seule fois à la sortie, l'investisseur doit donc patienter 3, voire 5 ou 7 ans.

Le financement participatif en capital permet aussi de tester son projet auprès de professionnels et de créer un réseau autour du projet, ce qui favorise sa promotion et son développement commercial.

Mais le crowdequity se montre moins rapide que le don ou le prêt (une opération prend environ 6 mois) et plus lourd en termes d'organisation : informations à transmettre aux investisseurs, évaluation, constitution dans certains cas d'une holding, etc.

- ★ *Lors des Troisièmes Assises de la finance participative qui se sont tenues à Bercy le 29 mars 2016, le Ministre de l'Economie, Emmanuel Macron, a indiqué que Bercy réfléchissait à un encadrement plus important des structures intercalaires (de type SAS...) très répandues dans les montages concernant le financement participatif immobilier.*

Il faut également être plus vigilant sur la dilution du capital qu'entraîne son ouverture et sur la complexité accrue de la gestion et des démarches administratives causée par la multiplicité des actionnaires.

- ★ *On notera que la nature des titres éligibles au crowdfunding pourrait être élargie, pour s'ouvrir aux actions de préférence, aux titres participatifs (pour les coopératives) et aux obligations convertibles. L'objectif de cette évolution serait de ne pas léser les investisseurs particuliers lors d'opérations de co-investissement.*

3.5 Complémentarité

Comme toutes les autres typologies de financement participatif, le crowdequity se combine très bien avec d'autres modes de financement (participatifs ou non), ce qui permet de mixer du financement par de la dette et des fonds propres.

3.6 Coûts

La plateforme perçoit parfois des frais fixes forfaitisés au début de l'opération, souvent une rémunération récurrente telle que des frais de gestion, et une commission à la sortie.

Les coûts supportés par le porteur de projet comprennent également les honoraires des éventuels conseils intervenus lors de cette opération.

3.7 Accompagnement de l'expert-comptable

Les missions que peut mener l'expert-comptable sur ce segment sont variées. Exemples :

- établissement d'informations financières prévisionnelles pour le porteur de projet ;
- rédaction de la note d'information à l'attention des investisseurs ;
- évaluation de l'entreprise ;
- délivrance des éléments financiers nécessaires à la rédaction du pacte d'actionnaires etc.

Comme pour les autres segments du financement participatif, l'expert-comptable pourra également procéder pour la plateforme à une revue des procédures.

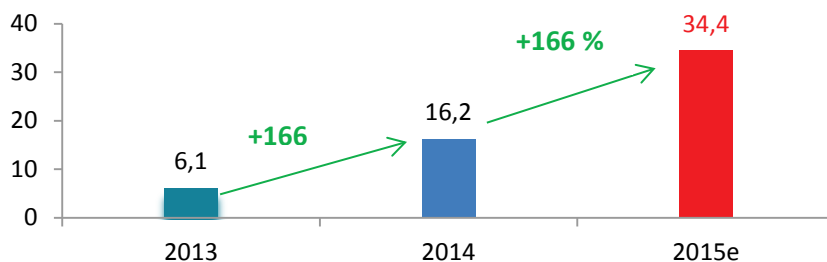
CHAPITRE 2

Les principaux chiffres de la
finance alternative

1 Les chiffres du financement participatif au plan mondial

Les données de cette partie sont issues de l'étude Massolution intitulée « 2015 CF - Crowdfunding Industry Report »

Levées de fonds concernant le financement participatif au niveau mondial : en milliards de \$ (USD)

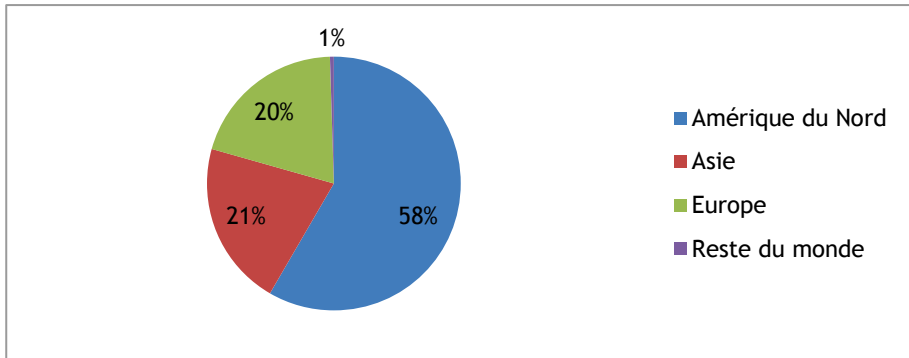


Source : étude Massolution : 2015 CF - Crowdfunding Industry Report

Le magazine économique américain Forbes anticipe un marché de la finance participative au niveau mondial de 1000 milliards de dollars (USD) en 2020.

Répartition du marché mondial de la finance participative par région en 2014 : en milliards de \$ (USD)

Amérique du Nord	Asie	Europe	Reste du monde	Total
9,46	3,40	3,26	0,08	16,2



Source : étude Massolution : 2015 CF - Crowdfunding Industry Report

La forte hausse en 2014 est due en partie à l'augmentation importante des levées de fonds en Asie. Ces dernières ont progressé de 320 % pour atteindre 3,4 milliards de dollars (USD).

L'Amérique du Nord continue de demeurer la région leader avec une augmentation de 145 % pour atteindre en 2014 un total de levée de fonds de 9,46 milliards de dollars (USD).

La troisième région en termes de volume de levée de fonds, qui suit de près la région Asie, est l'Europe avec un total s'élevant en 2014 à 3,26 milliards de dollars (USD).

2 Les chiffres de la finance alternative en Europe

L'Université de Cambridge et le cabinet Ernst & Young ont fait paraître, en février 2015, une étude complète sur le marché de la finance dite alternative en Europe. Cette étude intitulée « Moving mainstream : the European Alternative Finance benchmarking report » a été réalisée par quatre auteurs : Robert Wardrop, Bryan Zhang, Raghavendra Rau et Mia Gray.

L'ensemble des éléments chiffrés présents dans cette partie du guide sont issus de cette étude.

2.1 La diversité du marché européen du financement alternatif

Le marché de la finance alternative sur internet est constitué d'un large éventail de modèles. Les auteurs de l'étude distinguent de nombreuses solutions de financement liées au financement participatif au sein de cette finance dite alternative.

2.1.1 Les différentes catégories de financement qui constituent la finance alternative

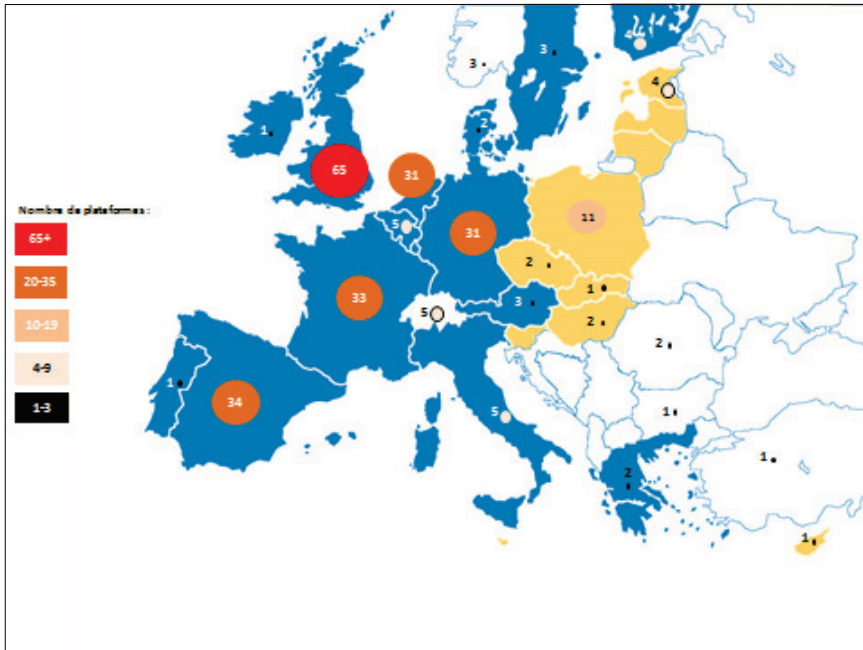
Les différentes catégories qui composent la finance alternative	Terminologie en langue anglaise	En valeur (Millions d' €)
Crédit à la consommation (prêts rémunérés entre particuliers)	Peer-to-peer consumer lending	274,62
Donc avec récompense	Reward-based crowdfunding	120,33
Prêt rémunérés entre particuliers et entreprises déjà créées	Peer-to-peer business lending	93,1
Capital (equity crowdfunding)	Equity-based crowdfunding	82,56
Micro-crédit	Community shares / microfinance	19,91
Don sans contrepartie	Donation-based crowdfunding	16,34
Commerce de créances commerciales	Invoice trading	6,63
Dettes basées sur une obligation	Debt-based securities	3,61

★ *Les chiffres mentionnés dans le tableau ci-dessus ne prennent pas en compte les chiffres du Royaume-Uni.*

Les différents segments du financement participatif évoqués dans le chapitre précédent constituent une part importante du marché de la finance alternative.

2.1.2 Le panorama des plateformes de financement alternatif en Europe

Nombre de plateformes de financement alternatif en Europe par pays

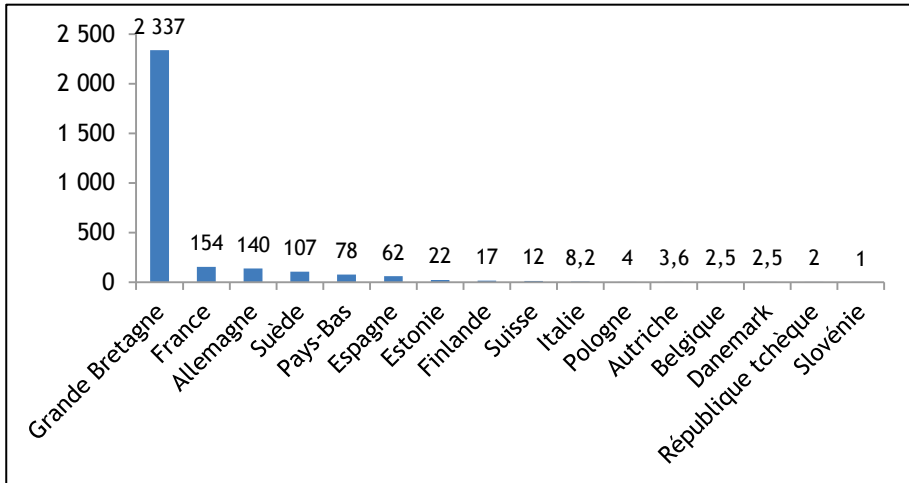


Source : étude réalisée par l'Université de Cambridge et le cabinet Ernst & Young, en février 2015

2.2 Le dynamisme du marché européen du financement alternatif

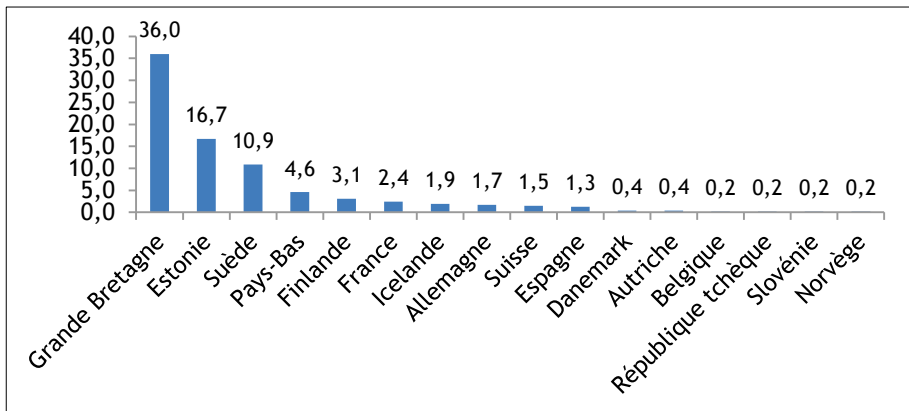
Le marché de la finance alternative connaît une forte croissance qui varie de façon importante d'un pays à l'autre en Europe. Nous pouvons noter, en effet, que ce mouvement de la finance non bancaire est très majoritairement porté par le Royaume-Uni. Les pays continentaux sont, pour le moment, très en retrait par rapport à la Grande-Bretagne. La France occupe néanmoins la seconde place.

Volume total représenté par les transactions financières qui ne concernent pas les sources classiques de financement (= finance alternative, montants en millions d' €)



Source : étude réalisée par l'Université de Cambridge et le cabinet Ernst & Young, en février 2015

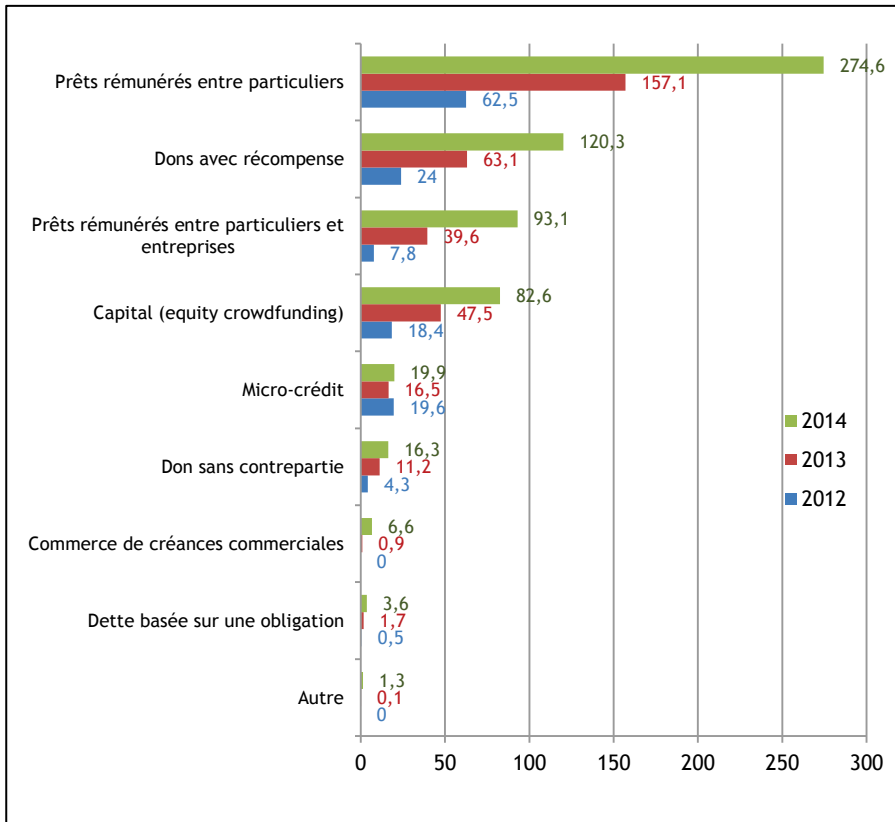
Montant que représentent les autres sources de financement par habitant en euros dans les différents pays européens



Source : étude réalisée par l'Université de Cambridge et le cabinet Ernst & Young, en février 2015

2.2.1 Une croissance forte et constante des différentes catégories du financement alternatif

Marché de la finance alternative en Europe (hors Royaume-Uni) par grandes catégories de financement (en million d' €)



Source : étude réalisée par l'Université de Cambridge et le cabinet Ernst & Young, en février 2015

Nous pouvons observer, via ce graphique, la forte évolution qu'ont connu les différents marchés qui constituent la finance alternative en Europe continentale entre 2012 et 2014.

2.2.2 La vitalité des solutions proposées par la finance alternative pour les PME européennes

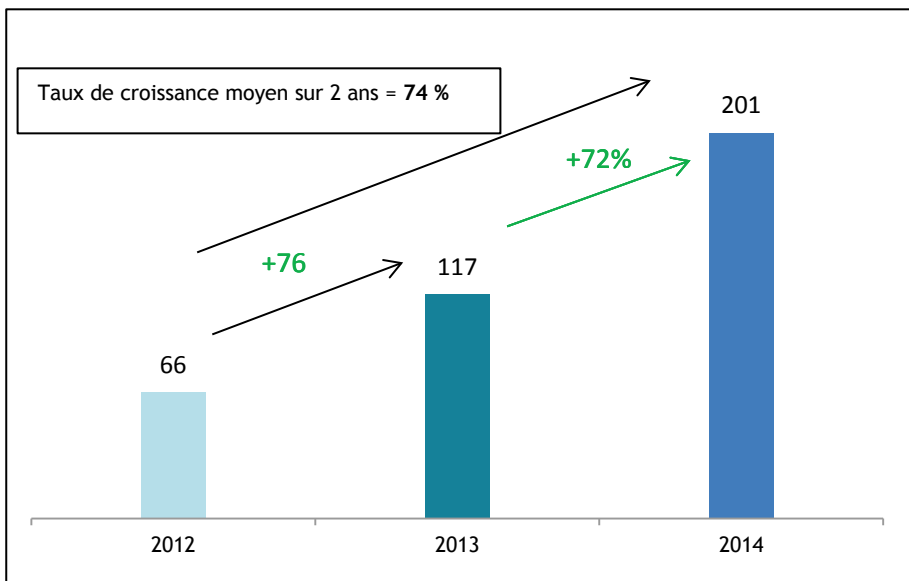
■ Les principaux chiffres :

Le montant total levé, entre 2012 et 2014, par le marché de la finance alternative en Europe, hors Royaume-Uni, s'établit à 385 millions d'euros.

9 743 petites et moyennes entreprises européennes (hors Royaume-Uni) ont pu bénéficier d'une levée de fonds, entre 2012 et 2014, grâce à des solutions autres que les financements dits classiques (prêts bancaires...).

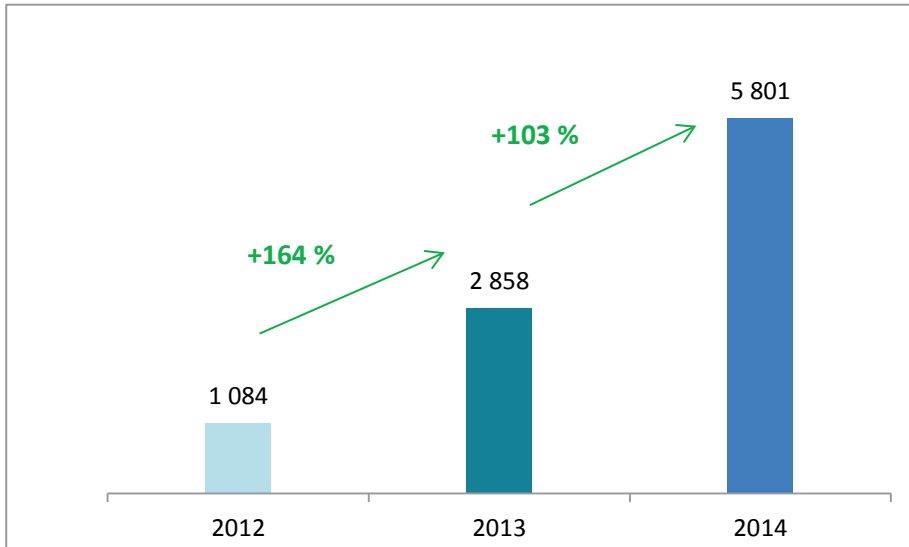
■ Une hausse importante des levées de fonds depuis trois ans :

Evolution des montants levés par les PME européennes (hors Royaume-Uni) depuis trois ans (montants en millions d' €)



Source : étude réalisée par l'Université de Cambridge et le cabinet Ernst & Young, en février 2015

Evolution sur trois ans du nombre de PME européennes (hors Royaume-Uni) qui ont réussi à lever des fonds (en millions d' €)



Ce diagramme tient compte du prêt rémunéré entre particuliers et entreprises, du commerce de créances commerciales, de la prise de participation dans le capital, de la dette adossée à une obligation et de 10 % du don avec récompense.

Source : étude réalisée par l'Université de Cambridge et le cabinet Ernst & Young, en février 2015

3 Les chiffres de la finance alternative en France

3.1 Progression du marché français entre 2012 et 2014

D'un pays européen à l'autre, la finance alternative, qui inclut la finance participative, présente des visages différents. Le Royaume-Uni constitue un leader incontesté, porté par les plateformes dédiées aux PME (998 millions d'euros levés en 2014 soit un montant trois fois plus élevé qu'en 2013) et le crédit à la consommation (752 millions d'euros). Par habitant, en moyenne, les Britanniques placent 36 euros sur ces plateformes. Ce montant particulièrement élevé prend en compte les investisseurs institutionnels.

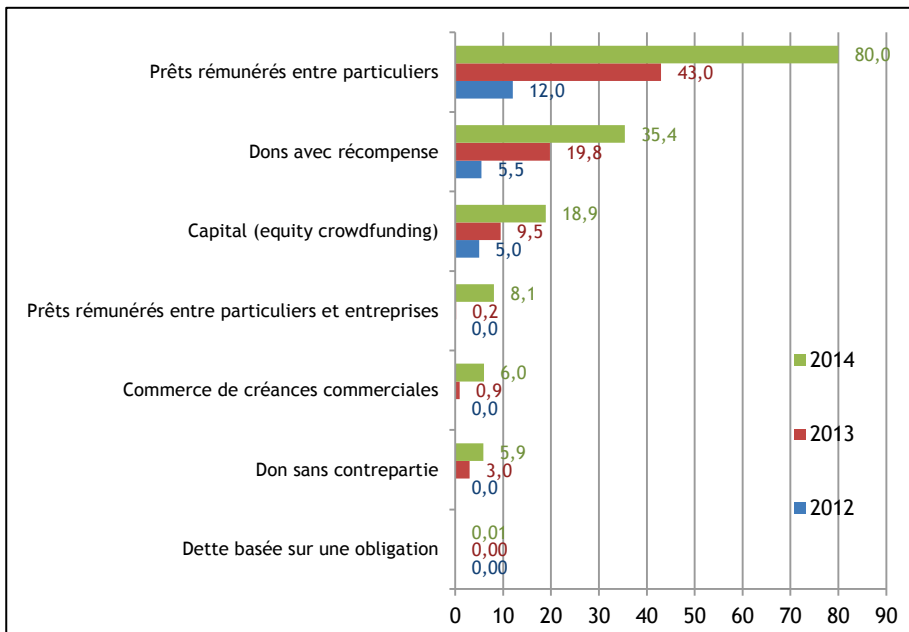
Avec 154 millions d'euros levés en 2014, la France constitue le second marché européen.

★ Notons que la moitié de ce total provient de l'activité de la plateforme « Prêt d'Union », spécialisée dans le crédit entre particuliers (« peer to peer lending »).

3.1.1 Les grandes caractéristiques du marché de la finance alternative en France

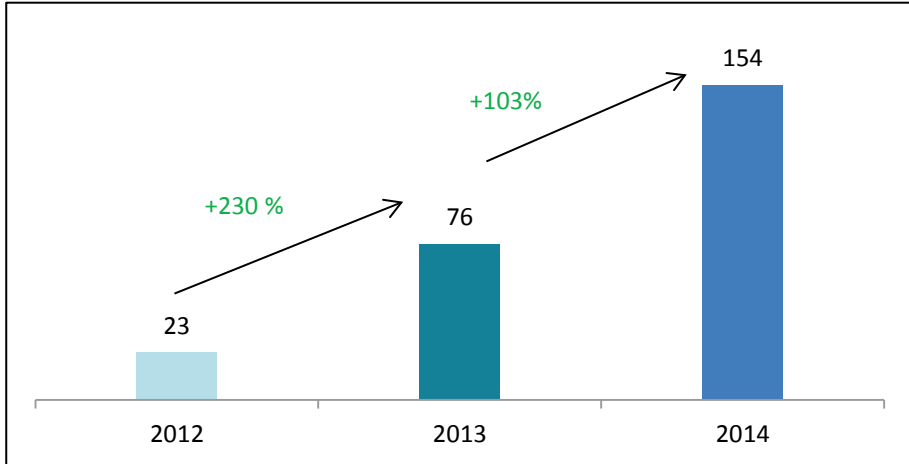
Globalement, le montant total levé, entre 2012 et 2014, sur le marché français de la finance alternative s'élève à 253 millions d'euros.

Marché de la finance alternative en France par grandes catégories de financement (en million d'€)



Source : étude réalisée par l'Université de Cambridge et le cabinet Ernst & Young, en février 2015

Evolution des montants levés en France entre 2012 et 2014
(montants en millions d' €)



Source : étude réalisée par l'Université de Cambridge et le cabinet Ernst & Young, en février 2015

Entre 2013 et 2014, le montant des fonds collectés sur le marché français a doublé, passant de 76 millions d'euros à plus de 150 millions d'euros.

3.1.2 La finance participative représente le même périmètre que la finance alternative sur le marché français

Les chiffres du baromètre Financement Participatif France parus pour l'année 2014 sont en ligne avec ceux de l'étude du marché européen de la finance alternative présentée précédemment :

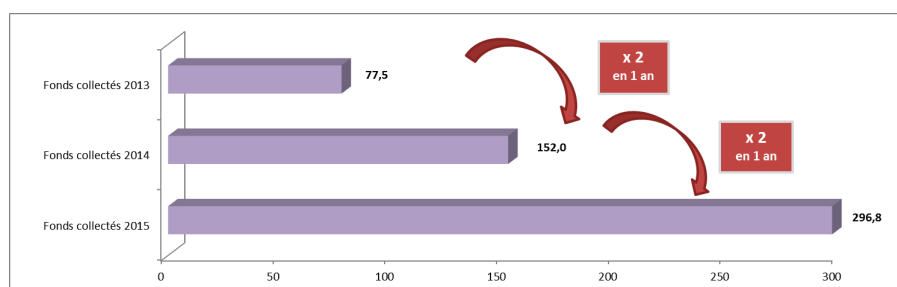
- les fonds collectés en 2014 pour le baromètre Financement Participatif France sont de 152 millions d'euros contre 154 millions d'euros pour l'étude de l'Université de Cambridge et du cabinet Ernst & Young ;
- pour le marché français, il est nécessaire de retirer du périmètre de la finance alternative les activités de « commerce des créances commerciales » et de « dette basée sur une obligation » pour retomber sur le périmètre réel de la finance participative.

3.2 Evolution du marché français en 2015

Dans cette sous-partie, nous nous basons exclusivement sur le Baromètre du Crowdfunding en France de l'année 2015 réalisé par Compinnov pour Financement Participatif France. Ce baromètre a été réalisé à partir des données collectées auprès de 66 plateformes en activité.

3.2.1 Evolution des fonds collectés entre 2013 et 2015

Doublement des fonds collectés (en millions d'€) entre 2014 et 2015



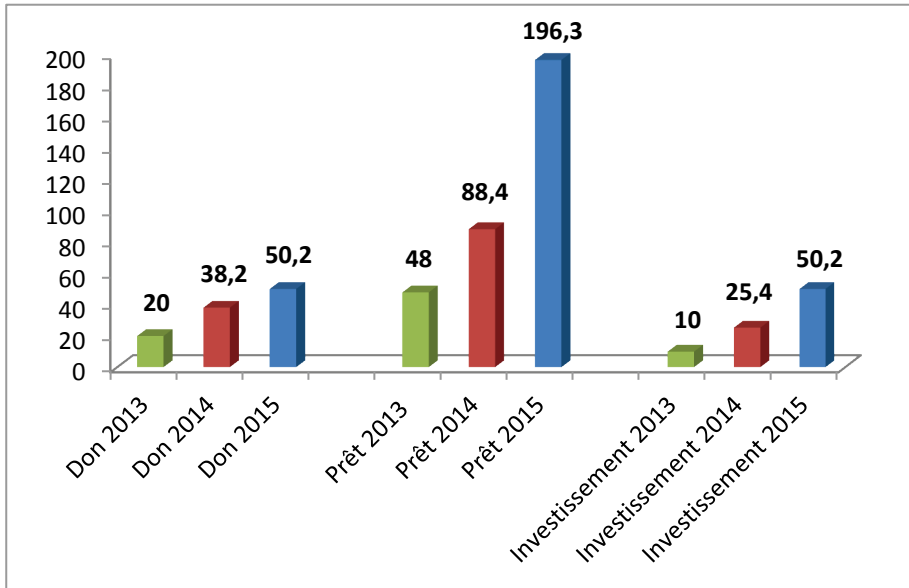
Source : Baromètre du Crowdfunding en France 2015 réalisé par Copinnov pour Financement Participatif France.

Les fonds collectés entre 2014 et 2015 ont à nouveau doublé, passant de 152 millions d'euros en 2014 à 296,8 millions d'euros en 2015.

3.2.2 Fonds collectés en 2015 par segments

- Prêt : 196,3 millions d' € ;
- Don : 50,2 millions d'€
- Investissement : 50,3 millions d' €.

Evolution des fonds collectés entre 2013 et 2015 (en millions d' €)



Source : Baromètre du Crowdfunding en France 2015 réalisé par Copinnov pour Financement Participatif France

Le prêt rémunéré, parmi les trois familles de métier qui composent le financement participatif, continue de connaître la plus forte croissance passant de 88,4 millions d'euros en 2014 à 196,3 millions d'euros de fonds collectés en 2015.

3.2.3 Montant moyen de collecte par projet

Les montants de la collecte moyenne par projet par grandes catégories en 2015 (en euros) sont les suivants :

- don
 - sans récompense : 3 247 €
 - avec récompenses : 4 181 €
- prêt
 - rémunéré : 224 152 €
 - non rémunéré : 814 €
 - obligations : 454 027 €

- investissement
 - capital (crowdequity) : 448 460 €
 - royalties : 33 671 €

3.2.4 Typologie des projets

Typologie des projets de don avec récompenses

Audiovisuel, musique	Culture	Humanitaire
31%	33%	15%

Typologie des projets de don sans récompense

Humanitaire	Enseignement	Culture
38%	21%	17%

Typologie des projets en prêt rémunéré*

Commerces et services de proximité	Services	Industrie	Immobilier
31%	21%	14%	12%

* hors prêt rémunéré aux particuliers non affecté

Typologie des projets en prêt non rémunéré

Commerces et services de proximité	Agriculture	Services
58%	23%	16%

Typologie des projets en prêt sous forme d'obligations

Immobilier	Environnement, énergie	Industrie
84%	7%	7%

Typologie des projets en investissement en capital

Immobilier	Santé et recherche	Environnement, énergie	Services
21%	17%	14%	14%

Typologie des projets en investissement contre royalties

Services	Commerces et services de proximité	Environnement, énergie	Agriculture
33%	21%	12%	14%

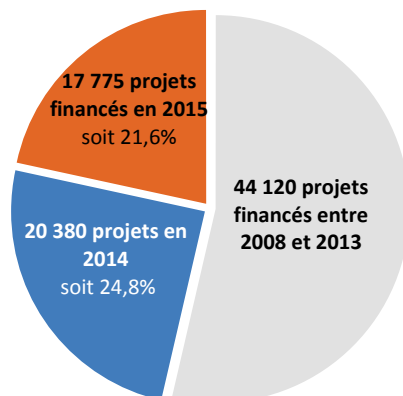
Source des tableaux ci-dessus : Baromètre du Crowdfunding en France 2015 réalisé par Copinnov pour Financement Participatif France

3.2.5 Les projets

Les projets 2015 représentent 21,6 % des projets mis en ligne depuis 2008.

Le nombre de projets financés a légèrement diminué en 2015 par rapport à 2014, passant de 20 380 à 17 775 projets.

Nombre de projets mis en ligne (hors prêt non affecté)



Source des tableaux ci-dessus : Baromètre du Crowdfunding en France 2015 réalisé par Copinnov pour Financement Participatif France.

Les taux de succès des projets sont les suivants :

- don : 61 % ;
- autres métiers : 94 %.

3.2.6 Les financeurs

Le cumul des financeurs ayant soutenu un projet sur une plateforme de crowdfunding depuis le lancement des plateformes est égal à 2,3 million.

Ce nombre a presque doublé en un an.

3.2.6.1 Contribution moyenne

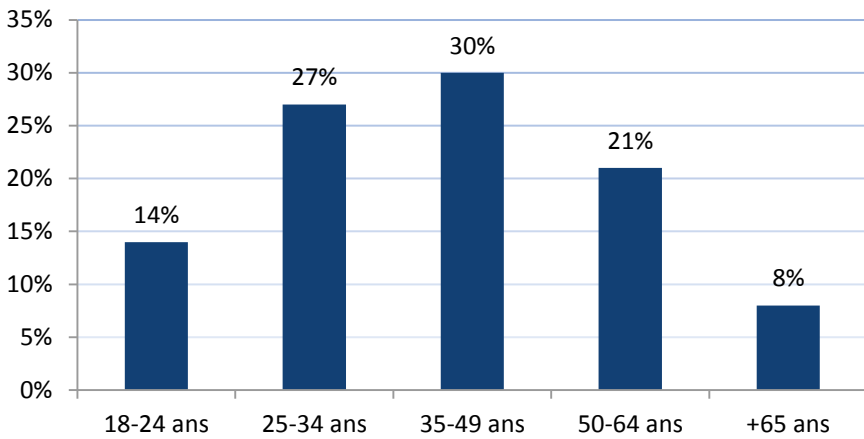
Les Français qui financent les projets de « crowdfunding » investissent en moyenne les montants ci-dessous en 2015 :

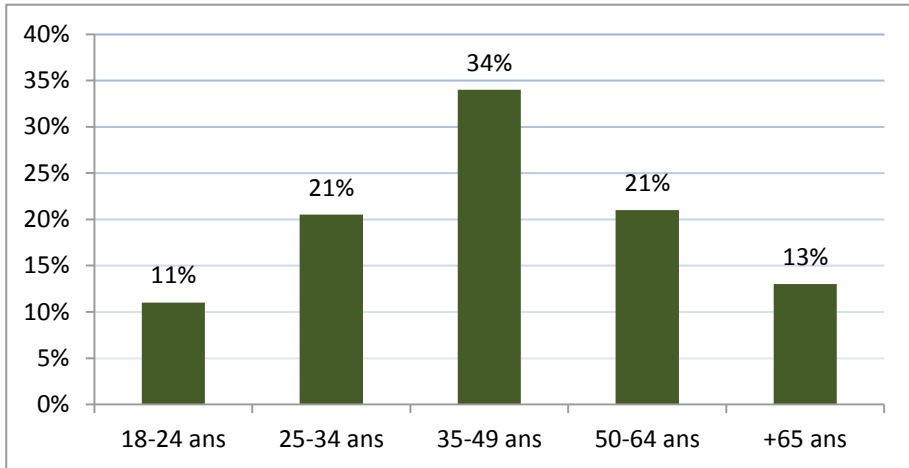
- don
 - sans récompense : 64 €
 - avec récompenses : 56 €
- prêt
 - rémunéré* : 426 €

- non rémunéré : 78 €
- obligations : 4 211 €
- * hors prêt rémunéré aux particuliers non affecté
- investissement
 - capital (crowdequity) : 4 342 €
 - royalties : 374 €

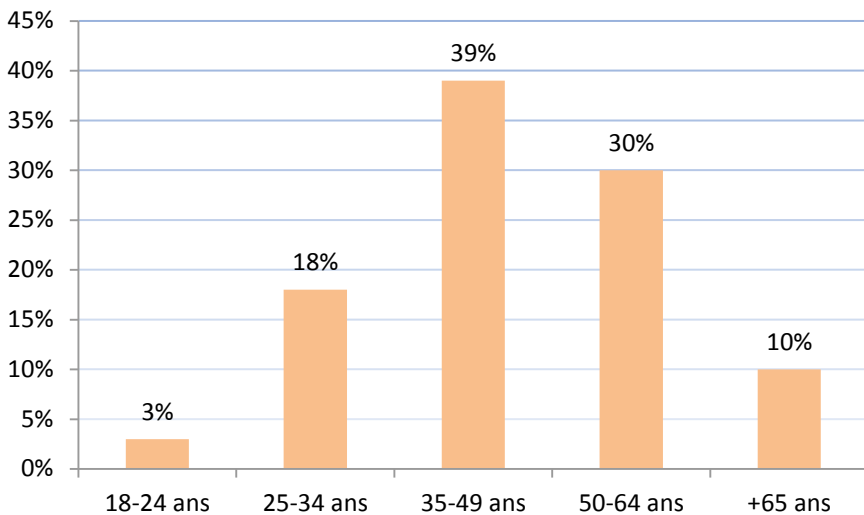
3.2.6.2 Répartition des financeurs par âge

Répartition des financeurs par âge pour le don (%)



Répartition des financeurs par âge pour le prêt* (%)

* hors prêt rémunéré aux particuliers non affecté

Répartition des financeurs par âge pour l'investissement (%)

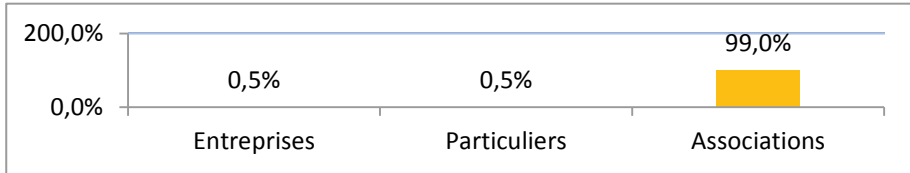
Source des histogrammes : Baromètre du Crowdfunding en France 2015 réalisé par Copinnov pour Financement Participatif France

Les différentes études parues dressent le portrait-robot suivant des 7 % de Français qui ont déjà participé à une campagne de financement

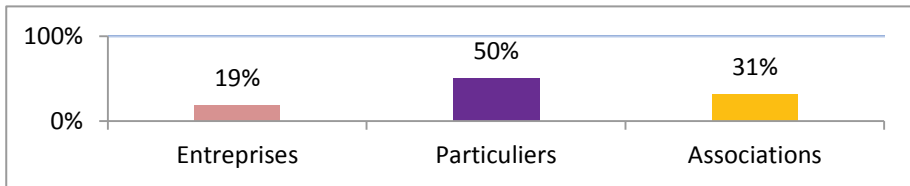
participatif : il s'agit d'un « homme, jeune, urbain, de catégorie socioprofessionnelle moyenne ».

3.2.6.3 Typologie des porteurs de projets (en %)

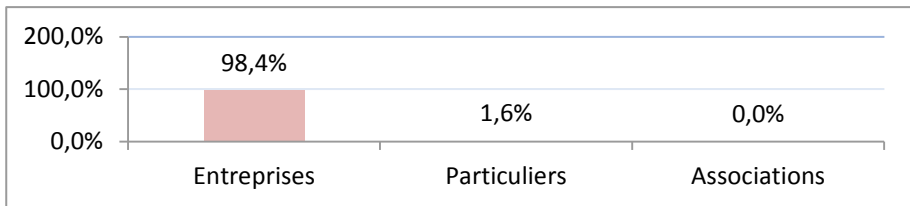
Typologie des porteurs de projets sur le don sans récompense (en %)



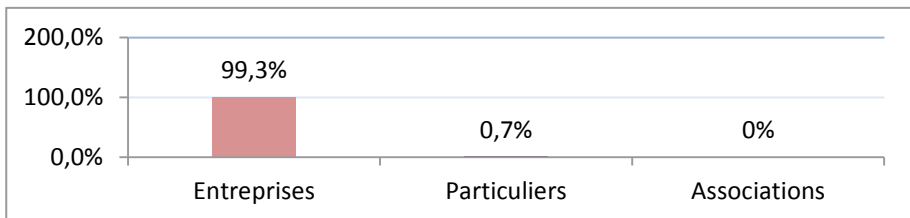
Typologie des porteurs de projets sur le don avec récompenses (en %)



Typologie des porteurs de projets sur le prêt (hors prêt non affecté) (en %)



Typologie des porteurs de projets sur l'investissement (en %)



Source des histogrammes : Baromètre du Crowdfunding en France 2015 réalisé par Copinno pour Financement Participatif France.

3.2.6.4 Focus sur le crowdfunding immobilier

Les chiffres présentés ci-après sont issus du « Baromètre du crowdfunding immobilier en France 2014 - 2016 ». Ce baromètre a été réalisé par la plateforme Anaxago. Il s'agit de données estimatives selon les publications des plateformes d'investissement en capital immobilier en activité au mois de mars 2016.

Evolution des chiffres entre septembre 2015 et mars 2016

Indicateurs clés	Septembre 2015	Mars 2016
Plateformes actives en France	13	13
Nombre de projets financés ou en cours de financement	117	151
Montant collecté*	30 M€	48 M€
Montant moyen collecté par projet*	255 K€	320 K€
Taux de rendement moyen par projet*	7,50%	8,40%
Nombre de logements construits grâce au crowdfunding*	2 418	3 432
Nombre d'emplois créés ou préservés grâce au crowdfunding	4 836	6 864
* En France depuis 2014		

CHAPITRE 3

Comment se déroule une levée de fonds ?

Les plateformes procèdent généralement par étapes :

La présentation du projet sur la plateforme

Le porteur de projet, personne physique ou entreprise télécharge un formulaire ou, selon la plateforme, répond aux questions directement sur le site préalablement choisi. Il peut également rencontrer directement un interlocuteur en charge de la gestion des dossiers. Un questionnaire ainsi que la liste des documents à produire sont mis à sa disposition. Le porteur de projet remplit ce questionnaire et produit les documents demandés.

En général, les plateformes testent, lors de cette phase, l'éligibilité de l'entreprise grâce à son numéro SIREN en interrogeant un prestataire de fourniture de données financières.

Dans cette étape, l'objet du projet, le montant des fonds désirés, les motivations et le délai de réalisation doivent être décrits.

Dès lors, la plateforme étudie ces premiers éléments du dossier, l'accepte ou le refuse.

L'analyse financière du projet par la plateforme

Lorsque la campagne de financement participatif implique un retour financier (comme c'est le cas avec le lending crowdfunding ou l'equity crowdfunding) et donc un risque pour les potentiels contributeurs, la plateforme réalise une analyse financière et une valorisation de l'entreprise sur la base des éléments historiques (comptes annuels) et le plus souvent d'informations financières prévisionnelles réalisées par l'expert-comptable. Par contraste, les campagnes de crowdfunding s'appuyant sur le don (avec ou sans contreparties) ou le prêt solidaire relèvent d'une approche communautaire qui ne justifie pas le recours à une analyse financière.

Des analystes financiers, voire un comité de crédit ou d'engagement peuvent alors analyser le projet. Ce comité se compose de professionnels, d'analystes ou encore d'anciens créateurs de startups ayant réussi leur projet.

Selon la plateforme, le comité prend en moyenne entre 2 à 7 jours pour valider ou non le projet pour les prêts rémunérés, et jusqu'à 15 jours pour une participation au capital.

La plateforme réalise un scoring de l'entreprise sur la base de ses propres critères afin d'attribuer une note au projet. Elle évalue le risque de défaut et de défaillance des entreprises. Dans le cadre du prêt rémunéré, plus la

note est élevée, plus le projet présente un risque et corrélativement plus le taux d'intérêt, fixé le plus souvent par la plateforme, sera élevé. Ce taux dépend de la note donnée mais aussi de la durée de l'investissement.

Généralement, les plateformes ne demandent pas de garantie au porteur de projet et basent leur relation sur la confiance.

Lancement de la campagne

Lorsque le projet est validé par la plateforme de financement participatif, le porteur de projet reçoit un mail de confirmation. La plateforme récupère les vidéos, photos, textes de présentation du projet fournis par l'entrepreneur. Si l'entreprise dispose d'un site internet, la plateforme met à disposition via son site un lien direct vers celui de l'entreprise.

Dès cette phase, la campagne de communication démarre.

Certains sites ne présentent en ligne que les projets qui bénéficient déjà d'un certain nombre de financeurs potentiels (fans, promesses de dons...). D'autres se basent sur un « e-vote » préalable sous forme d'intention d'investissement. Des objectifs préalables seront alors à atteindre pour la validation du projet. Lorsque le nombre de fans est obtenu, le projet est alors mis en ligne. La sélection consiste à étudier en amont la faisabilité du projet selon des critères bien définis.

En parallèle, un compte séquestre est ouvert au nom de chaque projet ; les sommes investies ne transitent pas sur le compte bancaire de la plateforme qui fait appel aux services d'un établissement de paiement car elle ne peut cumuler son statut de CIP avec celui d'établissement de paiement. En revanche, un PSI peut effectuer des opérations de paiement et donc gérer en direct un compte de « cantonnement ».

Le statut d'IFP, quant à lui, n'autorise pas la plateforme à recevoir des fonds. Seuls les IFP agréés a minima établissement de paiement par l'ACPR ou mandatés en qualité d'agent de prestataire de service de paiement peuvent recevoir directement des fonds.

Durée de la campagne

La campagne est généralement limitée dans le temps. Sa durée se détermine dès le départ. Elle couvre habituellement une période courte, mais en principe ne dépasse pas 45 jours afin de rendre le projet exceptionnel, tout comme une offre qualifiée de « promotionnelle » se limite dans le temps. Il s'agit là d'une opération marketing. Certaines plateformes proposent des durées plus longues, pouvant aller jusqu'à 180 jours. Il s'agit plus particulièrement de plateformes spécialisées dans

la participation au capital qui pratiquent en moyenne des campagnes de 90 jours.

La levée des fonds

Lorsque l'objectif du montant visé est atteint, le projet se trouve financé. Dans le cas contraire, deux possibilités se rencontrent selon les plateformes. Soit les sommes récoltées sont rendues aux contributeurs, on parle de la méthode du « tout ou rien », soit elles sont versées automatiquement quel que soit le montant collecté par le porteur de projet, on parle alors de la méthode du « tout est pris » qui reste très marginalement utilisée par les plateformes. Si les sommes collectées dépassent l'objectif fixé, la collecte est soit remise au porteur de projet, soit rendue aux contributeurs offrant les taux les plus élevés, on parle dans ce dernier cas d'enchères inversées pratiquées par certaines plateformes de prêt rémunéré.

Les sommes ne deviennent disponibles qu'à la fin de la campagne. Au terme de cette période, la plateforme autorise le prestataire de services de paiement à débloquer les fonds.

Sur certaines plateformes, le déblocage des fonds s'effectue de façon progressive en vue de garantir la contrepartie promise au contributeur dans le cas d'un financement avec contrepartie. Cette procédure a pour but d'éviter le non-respect des engagements des porteurs de projets.

En général, on considère une opération réussie si le montant final récolté se trouve dans la tranche 75-115 % de l'objectif initial.

Concernant la communication autour des opérations de levées de fonds, seuls les PSI peuvent communiquer sur ces opérations (pas l'entreprise en direct, ni un CIP sauf sur son site). En effet le statut de PSI permet de faire de la publicité et du démarchage sur ces opérations (dans le cadre du respect de l'application de la réglementation des Offres Publiques de Titres Financiers - OPTF).

Mise en œuvre du projet par l'entrepreneur

L'entrepreneur concrétise son projet par la création de son entreprise ou la réalisation de son projet de développement : lancement de nouveaux produits, acquisition de nouveaux marchés, financement d'investissements...

Il peut communiquer sur ces réalisations auprès de la communauté qui l'a suivi et peut également solliciter son expert-comptable en vue d'attester

en toute transparence de l'utilisation des fonds levés conformément au projet présenté sur la plateforme de financement participatif.

Distribution des contreparties aux contributeurs

Le porteur de projet récompense les contributeurs en fonction du type de financement participatif choisi (contrepartie en nature, intérêts, parts sociales souvent logées dans une société holding gérée par la plateforme...).

Concernant le prêt rémunéré, un échéancier de remboursement est également mis en place.

La facturation de la plateforme

La plateforme se rémunère selon les termes préalablement définis : commissions, frais de gestion etc.

Généralement pour le don ou le prêt, un pourcentage est prélevé sur les fonds effectivement levés.

Pour la souscription de titres, la plateforme peut percevoir une commission sur les fonds levés et une commission sur la plus-value de cession ; et faire supporter à l'investisseur des frais de gestion de la société holding rassemblant les titres.

CHAPITRE 4

Les opportunités et les risques du
financement participatif

1 Les opportunités du financement participatif

1.1 Effet de levier et complémentarité avec les autres modes de financement

Le financement participatif fait partie aujourd'hui des modes de financements alternatifs et informels qui facilitent l'amorçage d'un projet, au même titre que les fonds en provenance des business angels ou encore des acteurs de la love money.

Le crowdfunding vient le plus souvent en substitution des acteurs traditionnels, peu enclins ces dernières années à financer l'amorçage de projets d'autant plus qu'ils leur apparaissent risqués ou de trop faibles montants. Cette réticence concerne en particulier les projets qui visent à financer un événement unique et que l'on peut qualifier de « one shot crowdfunding » ou encore les projets qui au moment de la levée de fonds ne sont pas encore aboutis, ce qui est assez fréquent dans les modèles de financement par le don, la contrepartie ou le préachat, surtout dans le secteur des industries culturelles et créatives. On parle ici de « ex ante crowdfunding » par opposition aux projets déjà aboutis au moment de la levée de fonds et qui, même si nous ne disposons pas de suffisamment de recul étant donnée la jeunesse du financement participatif, peuvent être mieux accueillis par les acteurs traditionnels. Le financement participatif se développe ainsi pour partie par substitution, voire par opposition aux financements traditionnels dès lors que les porteurs de projet revendiquent leur souhait d'indépendance voire expriment leur non-adhésion au système financier traditionnel en pointant ses dérives.

Toutefois, il apparaît aujourd'hui que le financement participatif est plus complémentaire que concurrent des circuits de financement plus traditionnels. En effet, il peut permettre à un porteur de projet de renforcer ses fonds propres et ce faisant de lui donner davantage de garantie pour l'obtention ultérieure d'un prêt bancaire ; les fonds collectés peuvent alors s'assimiler à un prêt d'honneur. De plus, le fait de bénéficier de la confiance d'internautes contributeurs constitue un signal positif qui crédibilise le projet et peut alors inciter davantage les banquiers à prêter aux porteurs de projet pour financer par la suite la croissance de leur activité.

Dans cette relation de complémentarité, le financement participatif est le plus souvent perçu comme une première étape dans le cycle de vie de l'entreprise avant que celle-ci ne soit en mesure de solliciter des circuits traditionnels. Cette première étape peut faire l'objet de plusieurs séquences, comme l'illustrent les porteurs de projets qui sollicitent à

plusieurs reprises les internautes. C'est le cas du fondateur du Slip Français, Guillaume Gibault, qui a mené trois campagnes de crowdfunding entre 2011 et 2015, créant d'une campagne à l'autre un effet démultiplicateur avec l'aide d'une communauté d'internautes qui agit ici comme une force motrice.

Toutefois, on observe également que des porteurs de projets sollicitent les internautes alors même qu'ils auraient tout à fait la possibilité de recourir à d'autres voies de financement. C'est le cas de la société Orange qui en juin 2015 a lancé une campagne de financement participatif pour lancer un téléphone fixe au look très vintage. A ce sujet, Orange explique s'être lancé dans cette campagne non pas pour des raisons financières mais pour faire un « test grandeur nature » de l'appétence des consommateurs pour ce type de produit.

Considéré au départ comme une simple niche, le financement participatif est également pris au sérieux par les investisseurs institutionnels : nombreux sont les banquiers et assureurs à développer des partenariats avec des plateformes de financement participatif ou encore à investir dans les plus prometteuses d'entre elles. La proximité entre le secteur bancaire et le financement participatif aboutit même à la création par une banque (la Banque Populaire Atlantique en collaboration avec le Crédit Maritime Atlantique) d'une plateforme dénommée Proximea. Le modèle par investissement a été choisi dans le but de stimuler l'entrepreneuriat de la région Loire-Atlantique³.

Le financement participatif mobilise des acteurs aux intérêts et objectifs variés : les porteurs de projets sont de nature très diverses de même que les contributeurs. Le terme « foule » réunit des contributeurs aux statuts multiples. Il peut s'agir d'investisseurs financiers rodés aux levées de fonds comme de particuliers désireux de contribuer à un projet.

1.2 Tester son marché et gagner en crédibilité

L'essor du financement participatif s'explique par les nombreux atouts que recèle ce mode de financement. Au-delà des sommes collectées, le recours à une plateforme de financement participatif est aussi un moyen de tester l'intérêt des internautes pour le projet et ainsi d'évaluer la pertinence du projet et d'enrichir l'étude de marché initialement réalisée. Cette étude de marché est mise en œuvre aussi bien par des entrepreneurs en phase de

³ Voir S. Onnée, « Le point sur les initiatives et plateformes régionales de crowdfunding », dans le dossier spécial financement des entreprises, La Revue Française de Comptabilité, n° 487, mai 2015, p. 39.

démarrage que par des entreprises implantées (à l'instar de la société Orange citée ci-dessus).

Les internautes sont ainsi invités à faire part de leurs goûts, de leurs avis au travers de questions qui leur sont posées : « Écouteriez-vous cette musique ? Achèteriez-vous ce livre ? Si oui, investissez dans le projet ».

Lancer une campagne offre ainsi un levier de motivation pour les porteurs de projet stimulés par les avis des contributeurs et par l'envie de relever le défi que constitue l'atteinte du palier qu'ils se sont fixés.

1.3 Obtenir des suggestions et enrichir son projet

Le public dispose d'un potentiel de connaissances et d'idées pouvant être mis au crédit du projet. En effet, les plateformes offrent un espace d'interaction où le porteur de projet et les contributeurs peuvent partager leurs suggestions.

Cela renvoie plus largement au concept d'externalisation vers la « foule » ou *crowdsourcing* dont se nourrit le financement participatif. Plus précisément, le crowdsourcing peut se définir comme « l'externalisation par une organisation, *via* un site web, d'une activité auprès d'un grand nombre d'individus dont l'identité est le plus souvent anonyme » (Lebraty)⁴. Le crowdfunding est ici vu comme une modalité particulière du crowdsourcing et en ce sens, il est intéressant de noter qu'il s'alimente potentiellement des autres modalités, à savoir : crowdcréation (s'appuyer sur le potentiel créatif de la foule), crowdwisdom (s'appuyer sur les connaissances de la foule) ou crowdvoting (s'appuyer sur le jugement de la foule).

Le financement participatif s'inscrit donc dans une logique selon laquelle les connaissances, la créativité, l'opinion ainsi que la participation directe des internautes à un projet peuvent être sollicitées⁵.

Dans le domaine plus spécifique du financement de la création culturelle largement plébiscitée par les internautes contributeurs, le financement participatif permet également aux porteurs de projets de s'extraire de la domination des labels de musique ou des studios cinématographiques et de déployer leur créativité avec plus d'indépendance.

⁴ Lebraty Jean-Fabrice, « Externalisation ouverte et pérennité », Revue française de gestion 2/2009 (n° 192), p. 151-165 - www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2009-2-page-151.htm.

⁵ Voir S. Onnée, « Panorama et analyse des plateformes de crowdfunding françaises : Vers une compréhension du rôle joué par la foule », Revue Management et Avenir, n° 74, 2014, p.117-133 (en collaboration avec S. Renault) - www.cairn.info/revuemangement-et-avenir-2014-8-page-117.htm.

1.4 Constituer sa communauté

Le financement participatif peut être assimilé à un mode de financement d'amorçage qui procède par une accumulation en trois étapes, chacune faisant intervenir des catégories différentes de financeurs : le créateur mobilise tout d'abord un cercle immédiat composé de sa famille, de ses amis et de ses fans (ce que l'on qualifie de *love money*). Obtenir le soutien de ces financeurs « de proximité » témoigne de la portée du « capital social » initial du porteur de projet. Ce capital social renvoie à l'histoire individuelle et collective du porteur de projet et inclut son réseau familial, amical, scolaire, géographique, professionnel, associatif, autrement dit tous ceux avec lesquels le porteur de projet a construit des liens. Cette mobilisation agit alors comme une caisse de résonance auprès des réseaux relationnels des membres de ce premier cercle, lesquels, s'ils sont séduits par le projet, formeront alors la deuxième catégorie de financeurs. Enfin, des inconnus rejoignent le troisième cercle dans la volonté de faire partie d'un projet déjà bien financé et donc rendu attractif.

Il est intéressant de souligner le rôle joué par les plateformes de financement participatif, qui agissent comme un tiers médiateur qui facilite la création d'un réseau pour un porteur de projet. En facilitant les relations communicationnelles entre les porteurs de projet d'une part, et les internautes, d'autre part, la plateforme comble l'espace vide, autrement dit ce que les sociologues qualifient de trou structural, entre le porteur de projet et les financeurs des deuxième et troisième cercles. En permettant la création de ces ponts structuraux, la plateforme ajoute de la valeur entre des réseaux sociaux et enrichit le capital social initial du porteur de projet qui bénéficie donc d'une communauté de soutiens avec laquelle il pourra continuer d'échanger dans le futur voire solliciter à nouveau pour un autre financement.

2 Les risques du financement participatif

2.1 Les risques pour le porteur de projet

Si le financement participatif apparaît comme un modèle possédant de nombreux atouts, plusieurs inconvénients sont susceptibles d'en freiner le développement :

- la méconnaissance du financement participatif et la méfiance envers celui-ci : le financement participatif est encore jeune et de nombreux

contributeurs ou porteurs de projets potentiels méconnaissent les ressorts de son fonctionnement ;

- les besoins en temps, en argent, en compétences et en accompagnement : mener une campagne de financement nécessite un investissement majeur de la part du porteur de projet. En fonction des sommes demandées puis récoltées, certains porteurs de projet s'interrogent légitimement sur le rapport coût-bénéfice de leur démarche. A fortiori, beaucoup de porteurs de projets ne disposent pas des compétences requises pour conduire une campagne de financement participatif et sont contraints de faire appel à des ressources complémentaires pouvant s'avérer coûteuses. Par ailleurs, plusieurs porteurs de projets déplorent un accompagnement limité de leurs interlocuteurs au sein des plateformes. Les entrepreneurs doivent être conscients que la démarche est chronophage. La réussite d'une campagne nécessite une forte implication des porteurs de projet ;
- le risque de non réussite de l'opération : le porteur de projet aura perdu du temps, de l'argent, de l'énergie sur cette levée en crowdfunding. Soit parce qu'il a choisi une « mauvaise » plateforme, soit parce que le marché n'est pas encore assez profond. La non réussite d'une opération entrainera le fait qu'aucune autre plateforme ne proposera le projet et que les autres sources de financement possibles risqueront de ne plus accepter de financer le projet non plus ;
- le risque de plagiat du projet : les plateformes de financement participatif soulèvent des questions en termes de gestion des droits de propriété intellectuelle. Il est impératif de protéger les droits des créateurs avant la production officielle de leurs créations, mais aussi de veiller à ce que les projets présentés sur la plateforme n'enfreignent pas eux-mêmes les règles de la propriété intellectuelle ;
- le risque de divulgation d'informations confidentielles (stratégiques) : il est nécessaire de rester vigilant au regard des informations sensibles dont certains concurrents pourraient profiter ;
- le choix de la plateforme : outre la réglementation s'imposant aux plateformes et leur contrôle, il convient de se tourner vers un acteur sérieux et dont les modalités d'intervention sont clairement exprimées. L'implication de la plateforme peut parfois s'arrêter à la collecte des contributeurs et les informations juridiques ou relatives à la fiscalité peuvent s'avérer insuffisamment précises.

★ *Dans ce contexte, un bon accompagnement, notamment par l'expert-comptable, est un gage de réussite de la campagne.*

2.2 Les risques pour l'investisseur

Il s'agit aussi de prendre en considération les critiques qui entourent le financement participatif au niveau des risques qu'encourt potentiellement l'internaute contributeur. Le risque diffère selon le rôle de la « foule » qui oscille entre celui d'une foule-philanthrope (dons, récompenses intangibles), d'une foule-client (récompenses matérielles, préachat) ou d'une foule-investisseur (prêt, participation aux bénéfiques).

Ces risques renvoient tout d'abord au risque de fermeture, voire de faillite des plateformes. En effet, dans un marché des plateformes en pleine construction, nombreuses sont les plateformes à s'être créées sans avoir réellement pu trouver leur place. Un grand nombre d'entre elles sont restées ainsi sans activité, voire ont fait faillite. Les plateformes de prêt doivent néanmoins organiser la poursuite des remboursements en cas de propre défaillance. En effet, l'intermédiaire en financement participatif doit conclure avec un prestataire de services de paiement ou un agent de services de paiement un contrat relatif à la gestion extinctive de ses activités, dans l'hypothèse où il ne serait plus en mesure de continuer à les exercer⁶. Concernant l'equity, le risque est aussi présent dans la défaillance de la plateforme et la perte de l'information de «qui détient quoi ?» en termes de titres.

Les risques peuvent aussi être l'expression du risque de défaut des projets financés. La jeunesse du financement participatif ne permet pas d'avoir des données suffisantes à ce sujet. Certaines plateformes affichent toutefois quelques indicateurs de risque, à l'image d'une plateforme de prêt qui signale un taux d'incident de paiement de 1,01 % contre un taux de 1,3 % de PME défaillantes en 2014 sur tout le territoire, selon la Banque de France. Par ailleurs, un investissement risqué présente un risque de défaillance plus élevé de l'entreprise porteuse du projet et dans le cas d'un investissement dans une startup, ce risque ne doit pas être négligé.

Les investisseurs sont ici invités à diversifier leurs risques en investissant dans plusieurs projets. C'est l'esprit de la réglementation française qui limite à 1 000 euros le montant qui peut être investi dans un même projet, d'autant que l'absence de garantie pour le prêteur fait qu'il ne peut se retourner ni contre la plateforme ni contre l'entrepreneur.

C'est pourquoi, un organisme de cautionnement mutuel ou une compagnie d'assurance peut proposer de garantir le remboursement d'une partie du prêt participatif (couvrir le risque encouru de non remboursement) moyennant un taux d'intérêt moins important et/ou une commission.

⁶ Article R 548-9 du Code monétaire et financier, créé par le décret n° 2014-1053 du 16 septembre 2014.

Le risque existe aussi pour la foule de ne pas bénéficier de toute la rentabilité que recèle un projet. Ainsi, lorsqu'un porteur de projet anticipe un développement de son activité qui pourrait s'accompagner à terme d'une revente de ses actions, il est préférable qu'il privilégie le modèle par investissement. Cela n'a pas été le choix du créateur de l'entreprise américaine Oculus qui, pour financer son développement, a levé plus de 2,4 millions de dollars auprès de 9 522 internautes sur Kickstarter selon les modèles avec récompenses et préachat, pour ensuite revendre sa société en avril 2014 pour 2 milliards de dollars à Facebook. Nombreux sont les contributeurs à s'être sentis alors floués car cette vente ne leur a profité en rien, contrecarrant même l'esprit d'indépendance valorisé initialement. En fait, il aurait été préférable pour les backers de privilégier le modèle par investissement ou de lancer une campagne hybride incluant les modèles de la récompense et du préachat avec celui de l'investissement. Plus généralement, l'investisseur peut parfois craindre une information trompeuse ou plus modestement la non livraison des contreparties.

Des critiques s'expriment aussi au sujet du taux de commission prélevé sur les sommes collectées ; si l'on rapporte ce prélèvement à la durée d'une campagne - le plus fréquemment voisine de trois mois ou encore au taux de crédit accordé aux entreprises, ce taux peut apparaître assez conséquent. Le calcul du coût peut également être mal évalué. Néanmoins, la différence de coût avec le financement bancaire peut s'expliquer par l'absence de garantie donnée, la réactivité, l'accès à une communauté, l'absence de choix pour le porteur de projet que de recourir au financement participatif etc.

Le crowdequity présente essentiellement le risque de perte en capital. Il peut également présenter des risques de liquidité : l'investisseur qui détient des parts de la société, ne peut les céder que s'il dispose d'un acheteur potentiel ; et de moins-value si l'investisseur a acheté des actions surévaluées, la valeur de cession des titres non cotés donnant lieu à une estimation complexe.

Par ailleurs, le risque de fraude est soulevé : s'ils demeurent l'exception, les exemples d'escroquerie dans le financement participatif ternissent l'image des plateformes qui les accueillent. En juin 2013, par exemple, c'est grâce à la sagacité d'un groupe réalisant un reportage sur Kickstarter qu'une fraude a pu être écartée. En effet, un faux projet, nommé Kobe Red, a failli récolter les 120 000 \$ confiés par 3 252 donateurs. Dès lors, la prévention et la détection des fraudes sont d'une importance capitale pour la crédibilité et la pérennité, l'intégrité et le développement de l'industrie du financement participatif.

Enfin, le financement participatif pose aussi la question du risque du détournement de fonds, de la plateforme fictive, de l'usurpation d'identité accentuée par internet mais également de l'ambiguïté sur la nature de certaines des causes financées, comme le relève le Rapport de la Commission d'enquête du Sénat sur l'organisation et les moyens de la lutte contre les réseaux djihadistes en France et en Europe, ou encore le Rapport annuel d'analyse et d'activité 2013 publié par Tracfin.

★ *Pour toutes ces raisons, l'expert-comptable est légitime pour accompagner et conseiller tant le porteur de projet que l'investisseur.*

Partie 2

Environnement
réglementaire
du financement
participatif

CHAPITRE 1

Aspects juridiques

Le financement participatif en France est encadré par une réglementation spécifique relative au statut des plateformes et à leur contrôle en vue de sécuriser ce marché naissant et de protéger les contributeurs.

Comme pour toute nouveauté, des évolutions sont déjà intervenues depuis les premiers textes afin de favoriser le développement du financement participatif dans l'hexagone. Enfin, un point est proposé sur la réglementation européenne.

1 La réglementation s'appliquant aux plateformes

L'Ordonnance n° 2014-559 du 30 mai 2014 régit l'activité des plateformes de financement participatif. Elle est complétée par le décret n° 2014-1053 du 16 septembre 2014 et la modification du Règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). Elle est entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2014. Les modifications majeures de la loi sont la dérogation au monopole bancaire pour les plateformes de prêt et l'ouverture de l'offre de titres financiers aux sociétés par actions simplifiées. En comparaison de la réglementation d'autres pays, le cadre est souple en France (plafonds élevés pour les porteurs de projets et absence de plafond global pour les prêteurs et investisseurs qui peuvent investir dans autant de projets qu'ils le souhaitent⁷) mais la contrepartie est l'exigence de transparence.

Depuis octobre 2014 et la création de deux statuts pour les plateformes de financement participatif, l'Intermédiaire en Financement Participatif (IFP) et le Conseiller en Investissements Participatif (CIP), le nombre de plateformes immatriculées auprès du registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance, géré par l'Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) représente une centaine d'acteurs. En avril 2016, l'ORIAS recensait 107 plateformes dont 74 IFP et 33 CIP. Par ailleurs, 1 plateforme à ce jour a obtenu le statut de Prestataire de Services d'Investissement (PSI) pour exercer l'activité de plateforme d'investissement en capital.

⁷ Dès lors qu'ils respectent les règles applicables, par exemple le plafond de 1000 € par projet pour le prêt.

1.1 Réglementation s'appliquant aux CIP et IFP

1.1.1 Statut de Conseiller en Investissements Participatifs (CIP)

Pour l'investissement dans le capital d'entreprises est apparu le statut de Conseiller en Investissements Participatifs (CIP) : un nouveau chapitre apparaît dans la partie législative du Code monétaire et financier au titre IV, le chapitre VII intitulé « Les conseillers en investissements participatifs ». Il s'agit des « personnes morales exerçant à titre de profession habituelle une activité de conseil en investissement [...] portant sur des offres de titres de capital et de titres de créance définies par décret : il s'agit d'actions ordinaires et d'obligations à taux fixe émises par des sociétés non cotées.

Cette activité est menée au moyen d'un site Internet remplissant les caractéristiques fixées par le règlement général de l'AMF. Les conseillers en investissements participatifs peuvent également fournir aux entreprises le service connexe mentionné au 3 de l'article L 321-2 ainsi qu'une prestation de prise en charge des bulletins de souscription dans les conditions définies dans le règlement général de l'AMF ». Le service connexe mentionné est « la fourniture de conseil aux entreprises en matière de structure de capital, de stratégie industrielle et de questions connexes ainsi que la fourniture de conseil et de services en matière de fusions et de rachat d'entreprises ».

Les CIP ne peuvent pas exercer d'autres activités, à l'exception de l'intermédiation en financement participatif, statut qui concerne l'activité de prêt (avec ou sans intérêt) et de don si ces plateformes le souhaitent.

Les CIP, comme les IFP, remplissent des conditions d'honorabilité et de capacité professionnelle fixées par le décret du 16 septembre 2014 et sont immatriculés au registre de l'ORIAS.

Les CIP sont soumis au contrôle d'une association professionnelle agréée à laquelle ils adhèrent. Ils sont supervisés par l'AMF et doivent respecter des règles de bonne conduite (présentation des risques, réalisation de tests d'adéquation, transparence sur les prestations fournies aux émetteurs et les frais perçus, obligation de gestion des conflits d'intérêts...) et d'organisation. Ils sont également soumis aux dispositions du Code monétaire et financier (CMF) pour ce qui concerne le démarchage bancaire.

Les émetteurs de titres financiers bénéficient d'une adaptation du régime des offres au public de titres financiers afin de les exempter de l'obligation de publier un prospectus et de permettre aux sociétés par

actions simplifiées de procéder (sous réserve de respecter certaines exigences statutaires en ce qui concerne les droits de vote, la répartition des compétences, de quorum et de majorité des assemblées générales ordinaires et extraordinaires et les règles d'organisation des assemblées générales) à des offres de titres financiers.

La réglementation n'impose pas de nombre maximum d'investisseurs.

Le plafond d'émission de titres par projet sans prospectus pourrait passer de 1 million à 2,5 millions d'euros sur 12 mois glissants. Se reporter à la fin du présent guide : Et demain ?

Une information minimale doit cependant être délivrée aux investisseurs par la plateforme sur son site Internet. Cette information est précisée dans l'article 217-1 du Règlement général de l'AMF (chapitre VII : Offres réalisées au moyen d'un site internet ne faisant pas l'objet d'un prospectus visé par l'AMF).

L'émetteur doit ainsi fournir :

- une description de son activité et de son projet, accompagnée notamment des derniers comptes existants, des éléments prévisionnels sur l'activité ainsi que d'un organigramme de l'équipe dirigeante et de l'actionariat ;
- une information sur le niveau de participation auquel les dirigeants de l'émetteur se sont eux-mêmes engagés dans le cadre de l'offre proposée ;
- une information exhaustive sur tous les droits attachés aux titres offerts dans le cadre de l'offre proposée (droits de vote, droits financiers et droits à l'information) ;
- une information exhaustive sur tous les droits (droits de vote, droits financiers et droits à l'information) attachés aux titres et catégories de titres non offerts dans le cadre de l'offre proposée ainsi que les catégories de bénéficiaires de ces titres ;
- une description des dispositions figurant dans les statuts ou un pacte et organisant la liquidité des titres ou la mention explicite de l'absence de telles dispositions ;
- les conditions dans lesquelles les copies des inscriptions aux comptes individuels des investisseurs dans les livres de l'émetteur, matérialisant la propriété de leur investissement, seront délivrées ;

- une description des risques spécifiques à l'activité et au projet de l'émetteur ;
- une copie des rapports des organes sociaux à l'attention des assemblées générales du dernier exercice et de l'exercice en cours ainsi que, le cas échéant, une copie du (ou des) rapport(s) du (ou des) commissaire(s) aux comptes réalisé(s) au cours du dernier exercice et de l'exercice en cours.

L'émetteur est responsable du caractère complet, exact et équilibré des informations fournies.

L'instruction DOC-2014-12 de l'AMF précise les modalités de mise en œuvre de cet article et propose un modèle d'information synthétique à fournir dans le cadre d'une offre de financement participatif.

Les sociétés qui recourent à ce mode de financement ne peuvent donc pas opter pour la confidentialité de leurs comptes.

Cette instruction prévoit également deux autres volets consacrés d'une part, aux informations présentées par le prestataire (CIP ou PSI) qui gère le site internet, autrement dit la plateforme, concernant les modalités de souscription et les frais facturés à l'investisseur et à l'émetteur ; et d'autre part, les informations réglementaires relatives à la revente ultérieure des titres offerts à la souscription.

1.1.2 Statut d'Intermédiaire en Financement Participatif (IFP)

Second statut créé par l'ordonnance du 30 mai 2014 précitée, l'Intermédiaire en Financement Participatif (IFP) concerne les plateformes de prêt qui mettent en relation, par l'intermédiaire d'un site Internet, des porteurs de projets et des prêteurs. Les plateformes de dons peuvent opter pour ce statut.

Pour permettre aux plateformes de proposer des prêts rémunérés est ajoutée une dérogation au monopole bancaire. Les particuliers peuvent consentir un prêt rémunéré à taux fixe à d'autres personnes physiques ou morales, pour le financement d'un projet professionnel ou de besoins de formation, lorsque les parties sont mises en relation par un IFP. Pour le financement d'autres projets, seuls les prêts sans intérêt, sous réserve qu'ils ne constituent pas des crédits à la consommation, ou les dons sont possibles.

Les caractéristiques de ces prêts ont été fixées par voie réglementaire. Le décret n° 2014-1053 du 16 septembre 2014 relatif au financement participatif indique notamment :

- la contribution maximale par prêteur et par projet : 1 000 € pour un prêt avec intérêt, 4 000 € pour un prêt sans intérêt ;
- la durée maximale du crédit : 7 ans ;
- le montant maximal pouvant être emprunté par porteur de projet : 1 000 000 € ;
- les conditions d'accès et d'exercice.

Les IFP doivent impérativement être des personnes morales, immatriculées auprès du registre de l'ORIAS, organisme qui a la charge de vérifier les conditions d'honorabilité et de compétence professionnelle auxquelles sont soumis ces établissements ainsi que leurs dirigeants. Les plateformes de dons peuvent, si elles le souhaitent, s'immatriculer auprès du registre unique.

Ainsi, les personnes physiques dirigeant ou gérant des IFP ne doivent pas faire l'objet d'une incapacité mentionnée à l'article L 500-1 du CMF, qui interdit à une personne d'exercer des fonctions de direction en cas de condamnation pour un crime ou pour certains délits. De même, ces personnes ne peuvent pas diriger des établissements faisant l'objet d'une sanction prévue aux 3° et 7° de l'article L 612-39 et au I de l'article L 612-41 du Code monétaire et financier.

En outre, les dirigeants d'IFP sont tenus de justifier de leurs compétences professionnelles, qui peuvent résulter, selon l'article R 548-3 du CMF, soit d'un diplôme, soit d'une expérience professionnelle dans des fonctions liées au financement participatif, aux opérations de crédit, aux services de paiement ou au conseil aux entreprises, soit d'une formation professionnelle en matière bancaire et financière.

Enfin, les IFP ont l'obligation de souscrire un contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle à compter du 1^{er} juillet 2016.

La création du statut d'IFP s'accompagne de l'édiction d'un ensemble de règles de bonne conduite et d'organisation. D'abord, ces règles imposent aux IFP certaines obligations d'information. Les intermédiaires sont tenus à un devoir d'information à l'égard du public, qui comprend des informations concernant l'identité et les modalités de contact de l'IFP, les conditions de sélection des projets, ainsi qu'un rapport annuel. Les IFP doivent informer les prêteurs et donateurs des caractéristiques du projet et du prêt concerné (taux, durée, montant, modalités de remboursement,

existence ou non d'une faculté de rétractation), mais aussi des risques liés au financement participatif. Les porteurs de projets doivent, quant à eux, recevoir des IFP un document synthétique comportant le montant de l'opération, le taux conventionnel, la durée du prêt, ses modalités de remboursement et son coût total.

Ensuite, les IFP sont tenus de fournir un ensemble d'instruments permettant aux parties de contracter de manière transparente. Ainsi, il incombe aux intermédiaires de mettre à disposition des parties un contrat type permettant de formaliser les relations entre porteurs et prêteurs, mais aussi de s'assurer que les taux de crédit proposés aux personnes physiques ou morales concernées sont inférieurs au taux de l'article L 313-3 du Code de la consommation, c'est-à-dire non usuraire. Un outil permettant aux prêteurs d'évaluer le montant du prêt envisageable compte tenu de leur situation financière doit aussi être mis à disposition par la plateforme. L'intermédiaire doit, enfin, définir et organiser les modalités de suivi des opérations de financement, ainsi que la gestion des opérations.

L'ACPR peut contrôler à tout moment un IFP. Les pouvoirs de contrôle de l'ACPR et de l'AMF ne font pas obstacle à l'exercice de ses missions par la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation, et de la Répression des Fraudes (DGCCRF).

On notera qu'à compter du 1^{er} octobre 2016 les plateformes possédant le statut d'Intermédiaire en financement participatif (IFP) ne pourront plus proposer que des contrats de prêt. L'ordonnance relative aux bons de caisse du 28 avril 2016 les a exclues du champ d'intermédiation des minibons. Elles doivent par conséquent présenter à l'Autorité des marchés financiers une demande de statut de CIP ou de PSI afin de pouvoir proposer ces minibons.

1.1.3 Règles de cumul des statuts

Un IFP ne peut exercer que cette activité. Toutefois, par exception, le statut d'IFP peut être cumulé avec celui :

- d'établissement de crédit, de société de financement, d'entreprise d'investissement, d'établissement de monnaie électronique, d'établissement de paiement ou d'agent de prestataire de services de paiement. Si l'activité d'IFP est exercée à titre accessoire par l'une de ces personnes, elle peut également être cumulée avec une activité d'intermédiation en assurance ;
- de CIP, mais seulement si l'IFP ne propose pas de services de paiement (article L 547-1 du CMF). En effet, le statut de CIP ne permet pas de recevoir des fonds du public. Un CIP est uniquement autorisé à recevoir les fonds correspondant à la rémunération de son activité.

En pratique, les plateformes sous-traitent à un prestataire habilité à gérer les flux financiers les sommes résultant d'une campagne de levée de fonds qui ne transitent pas par elles, sauf si l'IFP détient un agrément d'établissement de paiement (EP) délivré par l'ACPR ou est mandaté en qualité d'agent de prestataire de service de paiement pour ce faire.

En revanche, le statut d'IFP ne peut pas être cumulé avec celui d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) ou de conseiller en investissements financiers (CIF).

1.2 Règlementation/spécificités des PSI

Une plateforme de financement participatif par souscription de titres financiers émis par une société non cotée doit être immatriculée au registre de l'ORIAS en tant que conseiller en investissements participatifs (CIP). Elle peut également opter pour le statut de prestataire en services d'investissement (PSI) fournissant le service de conseil et être, dans ce cas, agréée par l'ACPR, après validation de son programme d'activité par l'AMF.

Les PSI, autres que les sociétés de gestion de portefeuille, sont des entreprises d'investissement et des établissements de crédit ayant reçu un agrément pour fournir des services d'investissement. L'exercice de chacun de ces services est soumis au respect de règles de bonne conduite et d'organisation. Après avis de l'AMF, l'agrément est délivré par l'ACPR qui tient à jour la liste des prestataires agréés. Ces plateformes sont régulées par l'AMF seule pour les CIP et conjointement par l'AMF et l'ACPR pour les PSI, l'AMF définissant pour les PSI les règles d'organisation et de bonne conduite auxquelles sont soumis les professionnels autorisés à fournir des services d'investissement. Ces règles complètent les dispositions déjà précisées dans le CMF (articles L 533-1 à L 533-24).

Le statut de PSI, plus long à obtenir que le statut de CIP, permet d'opérer sur l'ensemble de l'Espace Economique Européen pour y fournir ses services d'investissement. La plateforme qui dispose de ce statut peut également proposer toutes les catégories de titres financiers, là où les CIP ne peuvent proposer que des titres simples (actions ordinaires et obligations à taux fixe) et peuvent recourir au marché secondaire.

Afin de bénéficier de ces prérogatives étendues, le PSI doit avoir un capital au moins égal à 50 000 euros s'il ne reçoit ni fonds ni titres de la part de ses clients, ce capital se monte à 125 000 euros autrement.

En outre, le statut de PSI offre deux autres possibilités aux plateformes : la capacité de proposer des offres de titres pour un montant supérieur à

1 million d'euros et une plus grande liberté en matière de communication, de publicité et de démarchage bancaire et financier.

On notera que le projet de loi relatif à la transparence, la lutte contre la corruption et la modernisation de la vie économique, dite Loi Sapin II, envisage de préciser la définition des PSI et leurs possibilités de communication à caractère promotionnelle.

1.3 Synthèse de la réglementation s'appliquant aux plateformes

Le tableau ci-après synthétise, en les comparant, les réglementations relatives au prêt rémunéré et à l'émission de titres.

Typologie du financement participatif (crowdfunding) pour les entreprises en France		
	Financement par prêt avec intérêts	Financement par émission de titres
Nouveau régime	<p>Intermédiaire en Financement Participatif (IFP)</p> <p>Textes principaux : CMF articles L511-6, L522-11-1, L548-1 et s., D548-1 et s. (Ordonnance n° 2014-559 du 30.05.2014, Décret n° 2014-1053 du 16.09.2014)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Emprunteurs : personnes morales et personnes physiques agissant à des fins professionnelles - Prêts aux entreprises pour le financement d'un « projet » (achat de biens et services pour une opération prédéfinie en termes d'objet, de montant et de calendrier) à taux fixe (limite : taux d'usure), pour une durée maximum de sept ans et pour un maximum d'1M € par emprunteur - Prêteurs : personnes physiques agissant en dehors de leurs activités professionnelles ; 1 000 € maximum par prêteur - Statut de la plateforme : IFP (personnes morales) ; immatriculation à l'ORIAS 	<p>Conseiller en Investissement Participatif (CIP)</p> <p>Textes principaux : CMF articles 341-36° ; 411-2 I bis, L547-1 et s., L533-22-3, D547-1 et s. (Ordonnance n° 2014-559 du 30.05.2014 et Décret n° 2014-1053 du 16.09.2014)</p> <p>Règlement général AMF articles 211-2, 217-1, 314-106, 315-66-1 et 325-32 et s. ; instructions AMF DOC-2014-11, DOC 2014-12</p> <ul style="list-style-type: none"> - Emetteurs : entreprises organisées sous forme de société anonyme (SA) ou société par action simplifiée (SAS) avec deux exercices de comptes approuvés (ou certification du commissaire aux comptes), ou certaines SARL - Titres pouvant être émis (sans prospectus) : titres de capital (actions ordinaires) ou titres de créance (obligations classiques à taux fixe), dans la limite d'1M € par émetteur - Investisseurs : personnes physiques ou personnes morales

Typologie du financement participatif (crowdfunding) pour les entreprises en France		
	Financement par prêt avec intérêts	Financement par émission de titres
	<ul style="list-style-type: none"> - Cumul d'activités : établissement de crédit, société de financement, établissement de paiement (EP) ou établissement de monnaie électronique (et dans ces cas intermédiaire en assurance) ; agent d'EP ; ou CIP - Paiements : ne doivent pas transiter par l'IFP, sauf possible obtention du statut d'EP allégé (agrément ACPR ; capital 40K € permettant de traiter jusqu'à 3M € par mois en moyenne ou d'agent EP - Obligations de l'IFP : règles de bonne conduite (y compris fourniture d'informations et documents, suivi du projet jusqu'au terme), outil d'évaluation des capacités des prêteurs, critères de sélection, présentation du projet « par notice adaptée », contrat type ; « la gestion extinctive » de ses activités par un prestataire de services de paiement (PSP) ou agent de PSP 	<ul style="list-style-type: none"> - Statut de la plateforme : CIP (personnes morales établies en France ; dépôt du dossier auprès de l'AMF ou d'une association agréée) ; immatriculation à l'ORIAS - Cumul d'activités : IFP (sans services de paiement) ; conseil aux entreprises en haut de bilan ; prise en charge des bulletins de souscription - Paiements : ne doivent pas transiter par le CIP - Obligations du CIP : règles de bonne conduite (mots clés : loyauté, équité, compétence, soin, diligence, efficacité, mise en garde, offre adaptée) ; moyens dédiés suffisants et procédures adaptées - NB : Un prestataire de service d'investissement (PSI : capital minimum €125K si réception de fonds, autrement €50K ; agrément ACPR) peut également organiser une telle plateforme et bénéficier d'un statut reconnu dans l'UE
En-dehors du nouveau régime	<ul style="list-style-type: none"> - Financement par bons de caisse (cf. CMF art. L223-1 et s.) : soumis au monopole bancaire ? - Financement par prêts participatifs (cf. CMF art L313-13 et s.) : émis notamment par des entreprises commerciales, prêteurs = sociétés commerciales (ainsi que certains établissements de crédit, etc.) - Structures avec la participation de banques et de fonds commun de titrisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Emission de titres sans prospectus <ul style="list-style-type: none"> • Dont le montant total dans l'UE est inférieur à 100 000 € (sur 12 mois) • Par offre adressée aux investisseurs qualifiés agissant pour compte propre • Par offre adressée à un cercle restreint d'investisseurs (moins de 150 personnes en France) • Dont le montant total de titres de capital émis (sur 12 mois) ne dépasse pas 50 % du capital de l'émetteur (préalablement à l'offre) et qui ne dépasse pas 5M € (2,5M € si les titres sont admis sur un système multilatéral de négociation) • D'une valeur d'au moins 100K € par titre ou par investisseur

Source : cabinet Kramer Levin, décembre 2014.

On notera que certains seuils pourraient être relevés en fonction d'une part, des évolutions consécutives à l'ordonnance relative aux bons de caisse du 28 avril 2016, créant notamment les minibons et d'autre part, d'autres évolutions attendues. Se reporter à la fin du présent guide : Et demain ?

Le tableau ci-après compare les statuts de CIP et de PSI au titre de l'activité de plateforme de financement participatif.

	CIP	PSI
Possibilité d'effectuer les due-diligences	✓	✓
Conseil en investissement	✓	✓
Communication sur tous médias des projets de levées de fonds	⊘ <i>simple présentation succincte sur le site du CIP</i>	✓
Organisation des levées de fonds supérieures à 1 million d'euros	✓ <i>seulement auprès d'un cercle restreint d'investisseurs</i>	✓
Exercice de l'activité dans toute l'Europe	⊘	✓
Réception des fonds	⊘	✓
Proposition d'offres de titres ayant fait l'objet d'un prospectus visé par l'AMF	⊘	✓
Proposition des titres complexes	⊘	✓
Possibilité de rétractation après paiement	⊘ <i>rarement proposée</i>	✓ <i>en appliquant le délai légal⁸</i>
Possibilité d'effectuer du démarchage bancaire et financier	⊘	✓ <i>si prospectus visé par l'AMF</i>
Agréé par :	AMF	ACPR <i>après approbation par l'AMF</i>

Source : EOS venture, 2015

⁸ Délai légal du Code de la consommation concernant le démarchage.

2 Le contrôle des plateformes

2.1 Label des autorités françaises

L'Etat français, représenté par le ministère chargé de l'économie, a déposé à l'Institut National de la propriété Industrielle la marque collective « Plate-forme de financement participatif régulée par les autorités françaises ».

Les plateformes de financement participatif ayant le statut d'IFP, de CIP ou de PSI, et uniquement celles-ci, peuvent ainsi utiliser le label suivant :



2.2 Adhésion à une association professionnelle

Au plus tard le 30 avril de chaque année, le conseiller en investissements participatifs transmet à l'association professionnelle (ou à l'AMF en l'absence d'une association) les éléments de la fiche de renseignements annuels dûment renseignés conforme au modèle communiqué par l'AMF (article 325-54 du Règlement général de l'AMF, Chapitre V bis - Conseillers en investissements participatifs).

L'association détermine des procédures écrites d'admission, de suivi de l'activité professionnelle individuelle et de sanction de ses membres conseillers en investissements participatifs.

Les procédures fixant les critères d'admission prennent notamment en considération le niveau de compétence professionnelle et la capacité du candidat à respecter les règles de bonne conduite et les règles d'organisation qui lui sont applicables.

L'association informe l'AMF de tout refus d'admission du candidat lié à ses compétences professionnelles et fait connaître à celle-ci les raisons de ce refus.

L'association détermine également des procédures écrites portant sur le contrôle du respect par ses membres des dispositions législatives, réglementaires et déontologiques.

L'association contrôle sur place chacun de ses adhérents au moins une fois tous les trois ans. Le cas échéant, les contrôles délégués par l'AMF en application de l'article L 621-9-2 du CMF sont pris en compte.

Le choix d'un statut revient aux responsables de la plateforme de financement participatif selon leurs contraintes propres et leurs objectifs de développement et s'apprécie au regard des spécificités du statut de CIP ou de celui de PSI.

2.3 Gestion des flux financiers

Pour l'exercice de leur activité, les plateformes de dons ou de prêts peuvent recevoir des fonds via un établissement de paiement au régime prudentiel allégé. Ces établissements, agréés et contrôlés par l'ACPR et surveillés par la Banque de France dans le cadre de sa mission de surveillance des moyens de paiement, sont soumis à un capital minimum réduit et sont dispensés des règles de fonds propres et de contrôle interne, à l'exception de celles relatives à l'externalisation des prestations essentielles et à la protection des fonds. Les IFP ont accès au fichier FIBEN de la Banque de France pour leur permettre de vérifier la solidité financière des entreprises qui sollicitent un financement de leur projet par l'intermédiaire d'une plateforme. Ils doivent, comme les CIP, respecter des règles de bonne conduite.

Les IFP ont des obligations de transparence envers :

- le public sur la manière dont sont sélectionnés les projets, sur les caractéristiques des prêts ainsi que sur la rémunération perçue ;
- les prêteurs sur les risques qu'ils encourent (notamment : mise à disposition d'un outil d'aide à la décision) ;
- les porteurs de projets sur le coût total de leurs emprunts et les risques liés à un endettement excessif. Une obligation de suivi des opérations est prévue.

Les CIP et les IFP sont soumis aux mêmes obligations en termes d'assurance, de lutte contre le blanchiment des capitaux et le

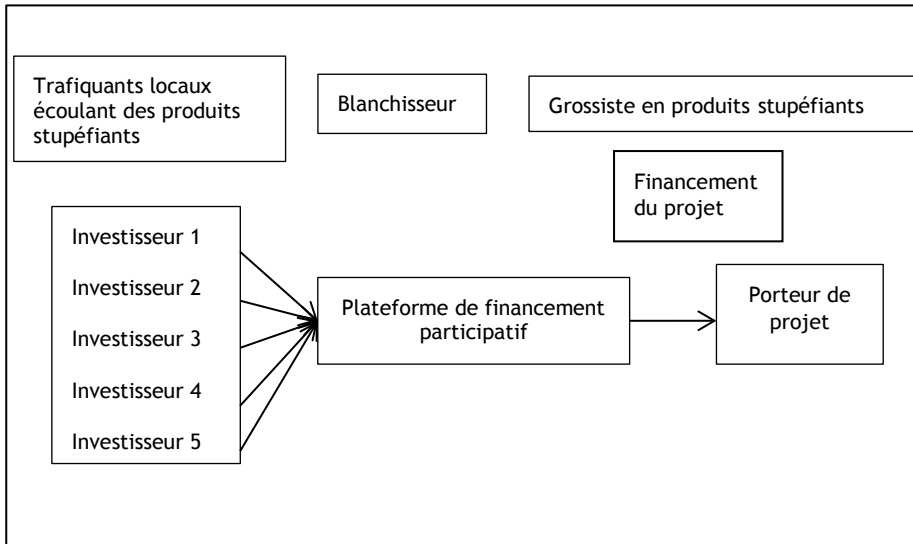
financement du terrorisme, d'immatriculation auprès de l'ORIAS. Leurs dirigeants sont soumis à des conditions d'honorabilité et de compétence professionnelle. Les PSI peuvent manier directement les fonds.

2.4 Lutte anti-blanchiment

L'article 24 de l'ordonnance n° 2014-559 réglementant le financement participatif modifie l'article L.561-2 du CMF, lequel porte sur les personnes assujetties aux obligations de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. Sont ajoutés à la liste, dont font déjà partie les experts-comptables et les commissaires aux comptes, les CIP et les IFP. Les PSI sont assujettis aux mêmes obligations que les banques de lutte anti-blanchiment, contre la fraude et le terrorisme depuis de nombreuses années.

En vertu de ce texte, les plateformes doivent avoir mis en place depuis le 1^{er} octobre 2014 des procédures et des mesures de contrôle interne afin de respecter leurs obligations de vigilance, de documentation et de déclaration.

Dans son dernier rapport annuel d'analyse et d'activité de 2013, Tracfin indiquait que le blanchiment via Internet s'est fortement développé en raison de la croissance de l'économie numérique, du développement de la cybercriminalité et de l'utilisation des nouveaux moyens de paiement, et cela dans une économie financiarisée. Le rapport consacre au financement participatif une rubrique intitulée « Les nouveaux modes de financement renouvellent des schémas classiques de blanchiment ». Il y est indiqué que les plateformes de financement participatif proposent des moyens pouvant permettre d'intégrer dans l'économie légale des fonds provenant de crimes ou délits. L'utilisation d'Internet permet de dématérialiser et de démultiplier la portée de schémas classiques de blanchiment. Une plateforme peut être utilisée pour collecter l'argent provenant d'un trafic de stupéfiants comme dans l'exemple présenté ci-dessous :



3 Les évolutions en France

3.1 Des bons de caisse aux minibons

Les bons de caisse, définis par l'article L 223-1 du Code monétaire et financier, sont des « bons à ordre ou au porteur comportant engagement par un commerçant de payer à échéance déterminée et délivrés en contrepartie d'un prêt ».

Il s'agit d'un outil permettant notamment à une entreprise de prêter à une autre entreprise pour des délais allant jusqu'à 5 ans. Les entreprises qui les utilisent doivent justifier d'au moins trois exercices comptables. Les bons reproduisent un certain nombre de mentions obligatoires dont le dernier bilan de l'émetteur, jugé sincère par ce dernier.

A l'origine, seules quelques plateformes de prêt telles Unilend utilisent les bons de caisse.

Puis, l'article 168 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite loi Macron, a autorisé le gouvernement à prendre par voie d'ordonnance les mesures de nature législative visant à permettre le développement de l'intermédiation de ces bons dans le cadre du financement participatif et à faciliter l'intermédiation des titres de créances. S'agissant des bons de caisse, ce

développement implique un renforcement de la protection des souscripteurs et des obligations des émetteurs et des plateformes d'intermédiation.

Ainsi, l'Ordonnance n° 2016-520 du 28 avril 2016 relative aux bons de caisse vient compléter la réglementation du crowdlending. Elle crée le « minibon » spécifiquement pour le financement participatif. Il s'agit d'une forme d'émission obligataire très simplifiée accessible aux personnes morales y compris aux SARL, intermédiée par les plateformes disposant du statut de Conseiller en investissement participatif (CIP) ou de Prestataire de services d'investissement (PSI). Cette évolution réglementaire va contraindre les plateformes possédant actuellement le statut d'IFP à présenter à l'AMF une demande de statut de CIP afin de pouvoir proposer aux personnes morales de prêter aux entreprises.

Les particuliers et les entreprises, à compter du 1^{er} octobre 2016, pourront prêter à des PME en signant, de manière électronique notamment, des minibons sur une plateforme de crowdlending agréée.

3.2 La déduction des pertes des gains en matière fiscale

Du côté du prêteur, les intérêts perçus sont des produits de placement à revenu fixe imposables à l'impôt sur le revenu (IR) sous forme d'un acompte forfaitaire de 24 % et soumis à cotisation sociales CSG-CRDS à hauteur de 15,5 %.

Jusqu'à présent, les éventuelles pertes en capital ne pouvaient être déduites des gains.

Depuis la loi de finances rectificative pour 2015, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2016, les éventuelles pertes en capital vont pouvoir être imputées sur les intérêts perçus la même année et les 5 années suivantes.

Cette déduction s'applique au titre de l'IR et pas aux prélèvements sociaux de 15,5 %.

Le financement participatif est encore jeune en France. La réglementation qui l'encadre va évoluer avec la pratique. Des propositions sont régulièrement avancées et nous vous invitons à vous reporter à la fin de ce guide pour envisager d'ores et déjà les prémices du crowdfunding de demain...

4 Vers une réglementation européenne ?

Au plan du droit communautaire, les principaux aspects couverts par la législation en ce qui concerne tous les types de financement participatif comprennent la lutte contre le blanchiment, la publicité, la protection des consommateurs et la protection de la propriété intellectuelle.

Le statut de PSI (contrairement à celui de CIP/IFP) est accordé dans le cadre de l'application d'un règlement Européen. Un PSI peut donc « passeporter » ses activités dans tous les pays de l'UE, soit en Libre Exercice (création d'une succursale) soit en Libre Prestation de Services. Un PSI peut donc financer des entreprises dans toute l'Europe et collecter des fonds également dans toute l'Europe.

La Commission européenne réfléchit au rôle que pourrait jouer le financement participatif en matière de recherche et d'innovation.

La question qui se pose est celle de la différence de traitement fiscal des contributions selon les Etats membres, et de l'influence que peut avoir cette différence sur les choix que font les particuliers et les entreprises en matière de contributions financières. Les dons et certaines formes de placement financier (jeunes entreprises innovantes, activités de recherche et développement) sont fiscalement déductibles dans certains États membres, mais pas dans d'autres.

Dans le cadre de cette réflexion, la Commission européenne a commandé une étude sur l'échange de bonnes pratiques en matière d'efficacité et de conception des incitations fiscales dans le domaine de la recherche et du développement. Cette étude a notamment pour but de promouvoir la recherche, le développement et l'innovation par l'intermédiaire de plateformes de financement participatif.

Le comité TVA de la commission européenne a également produit un document de travail sur le traitement du crowdfunding en matière de TVA. Ce document reprend les différentes questions pouvant se poser concernant l'application de la TVA sur le don avec contrepartie et sur les prestations rendues par les plateformes, cependant il s'agit d'une réflexion et non d'une position arrêtée de la commission.

✚ *Pour en savoir plus : taxud.c.1(2015)576037 - EN : Value Added Tax Committee (article 398 of directive 2006/112/ec) working paper n° 836*

La Commission européenne, à travers la mise en place du forum européen du financement participatif (ECSF), composé d'experts représentant les associations du secteur, des universités, des instituts de recherche ainsi

que les autorités nationales, prévoit de suivre l'état de la réglementation de l'UE et des cadres réglementaires nationaux applicables au financement participatif, ainsi que l'opportunité d'arrêter de nouvelles mesures au niveau de l'UE.

En mars 2015, ses membres ont échangé sur la création d'un éventuel label de transparence au niveau européen.

La Commission européenne pourrait être amenée à tenir compte du crowdfunding dans le cadre d'un réexamen des textes qui existaient avant son avènement en vue :

- d'examiner l'opportunité d'adapter les exigences aux caractéristiques spécifiques du financement participatif avec rémunération financière ;
- d'organiser une consultation publique et une analyse d'impact préalables en cas d'initiative législative ou d'autre type d'action ayant une incidence significative ;
- de favoriser la convergence réglementaire internationale ;
- d'élaborer un rapport sur les progrès accomplis en 2015.

✚ *Pour en savoir plus : www.ec.europa.eu, Registre de Transparence, European Crowdfunding Stakeholders Forum (E03130)*

Une conférence du réseau européen des acteurs du crowdfunding s'est également tenue les 11 et 12 décembre 2014 à Paris.

Par ailleurs, l'ESMA (European Securities and Markets Authorities), responsable des questions financières pour la commission européenne, s'est intéressée au crowdequity, le financement participatif par souscription de titres financiers, et a publié en décembre 2014 deux documents : le premier est un avis situant le crowdfunding dans la législation européenne, et donc les règles applicables, tandis que le second souligne certains aspects de la législation en place qui pourraient être revus tels que le seuil à atteindre pour produire un prospectus, les différents montants de capital minimum requis pour les plateformes, et la mise en place d'un régime européen spécifique pour le crowdequity.

✚ *Pour en savoir plus : www.esma.europa.eu, Avis : 2014/1378 : Opinion - investment-based crowdfunding*

✚ *Conseil : 2014/1560, Advice - investment-based crowdfunding*

Enfin, sur le segment du financement participatif par le prêt, l'EBA (European Banking Authority) a publié un avis en février 2015 en faveur d'une harmonisation de la réglementation au niveau européen en utilisant de préférence la législation qui existe déjà en Europe et en ajoutant d'autres exigences propres au financement participatif.

✚ Pour en savoir plus : www.eba.europa.eu, EBA/OP/2015/03, *Opinion of the EBA on lending-based crowdfunding*

5 Synthèse comparative internationale de la réglementation

Le tableau ci-après compare les réglementations nationales des pays suivants : France, Royaume-Uni, Allemagne, Italie, et Etats-Unis).

	Réglementation aux Etats-Unis et dans les principaux pays européens				
	France	Royaume-Uni	Allemagne	Italie	Etats-Unis
Protection de l'épargnant	Obligation de transparence, pas de plafond en fonction des ressources	Plafond en fonction des ressources (hors professionnel, intervention d'un conseiller agréé, investisseurs qualifiés ou déclarant investir 10 % de leur épargne au maximum)	Transparence via la publication d'un prospectus	Obligation de transparence, pas de plafond en fonction des ressources	Plafond en fonction des ressources
Titres					
Seuil d'exemption de prospectus	1 000 000	5 000 000	100 000	5 000 000	735 000 (1 million \$)
Cible de l'investissement	Tous secteurs et ouverture aux SAS	Tous secteurs	Tous secteurs	Caractère social et solidaire ou innovant	Tous secteurs

Prêts	Dérégulation au monopole bancaire avec limite pour un projet de 1 000 000 € et de 1 000 € par prêteur	Exigences de fonds propres minimum, transparence concernant l'emprunteur et son projet	Licence bancaire sauf prêts subordonnés	Licence bancaire	Règles relatives aux émissions de titres si la créance du prêteur est considérée comme une valeur mobilière ; réglementations étatiques
-------	---	--	---	------------------	---

- ✚ *Pour en savoir plus sur les travaux de la Commission européenne:*
http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_fr.htm

CHAPITRE 2

Particularités comptables

On notera que le financement participatif est un mode de financement récent.

En conséquence, tout n'est pas encore figé et évolue en permanence. De ce fait, en matière de don notamment, certaines problématiques comptables et fiscales ne sont pas résolues ou tranchées par l'administration et le normalisateur comptable.

Il s'agit ici de poser un certain nombre de questions et de rester vigilant sur les positions qui pourront être prises par les autorités comptables et fiscales.

Les particularités comptables du financement participatif sont abordées en fonction d'une part, de la qualité de l'entité bénéficiaire des fonds par segment (don, prêt, émission de titres, emprunt obligataire) et d'autre part, selon que la personne morale contributrice octroie un don, fait un prêt ou prend une participation dans le capital d'une société.

1 Le porteur de projet

Le traitement comptable du recours au financement participatif varie en fonction du statut ou de la structure juridique de l'entreprise porteuse du projet et du mode de financement participatif concerné.

1.1 Entité bénéficiaire du financement participatif par le don

Le porteur de projet est une entreprise

Il revient à l'entreprise d'apprécier si les projets au titre desquels les dons ont été reçus entrent ou non dans le cadre de son exploitation et de ses activités courantes, et de justifier le classement comptable des opérations au regard de leur caractère courant et normal ou exceptionnel.

Ainsi, les fonds reçus auront une nature de « produits d'exploitation » ou de « produits exceptionnels ».

Les fonds reçus sont assujettis à la TVA dès lors que le porteur de projet y est assujetti.

Le porteur de projet est une association

En général, les fonds reçus seront comptabilisés en compte 75x « collectes, dons manuels ».

Le porteur de projet est un auto-entrepreneur

Les sommes collectées seront déclarées dans la catégorie des BIC.

Le porteur de projet est une personne physique

Les fonds reçus seront déclarés comme du chiffre d'affaires, selon le régime du micro fiscal ou de l'auto-liquidation.

1.2 Entité bénéficiaire du financement participatif par le prêt

L'entreprise comptabilisera les fonds collectés dans le compte 168 « autres emprunts et dettes assimilées ».

1.3 Entité bénéficiaire du financement participatif par la souscription de titres de participation au capital ou par l'émission d'un emprunt obligataire

L'article D 547-1 du CMF dispose : « L'activité de conseil en investissement exercée par les conseillers en investissements participatifs porte sur les offres d'actions ordinaires et d'obligations à taux fixe, à l'exclusion de tous autres titres financiers [...] ».

Les sociétés susceptibles d'émettre des titres de participation ou de créances sont notamment les suivantes :

- les SA ;
- les SAS ;
- les SARL.

Dans le cas d'un investissement en capital, la société émettrice comptabilisera les fonds collectés dans le compte 101 « capital social ».

Dans le cas d'un emprunt obligataire, la société émettrice comptabilisera les fonds collectés dans le compte 163 « autres emprunts obligataires ».

2 Le contributeur

Dans un premier temps, les personnes morales étaient exclues du financement participatif pour la contribution sous forme de prêt à l'exception de la souscription de bons de caisses, principe que le Gouvernement a adapté par ordonnance en créant spécifiquement pour le financement participatif les minibons qui pourront être émis et souscrits à compter du 1^{er} octobre 2016.

Il s'agit ici d'aborder les cas dans lesquels une personne morale peut actuellement intervenir pour financer un projet.

2.1 Contribution d'une personne morale par le don

Il revient à l'entreprise d'apprécier si les dons entrent ou non dans le cadre de son exploitation et de ses activités courantes, et de justifier le classement comptable des opérations au regard de leur caractère courant et normal ou exceptionnel.

Ainsi, les dons auront une nature de « charges d'exploitation » en compte 6238 « divers (pourboires, dons courants) ou de « charges exceptionnelles » en compte 6713 « dons, libéralités ».

2.2 Contribution d'une personne morale par le prêt

La réglementation entrée en vigueur en octobre 2014 n'envisage pas cette possibilité dans l'objectif de limiter les risques pour le prêteur. En effet, l'article L 511-6 du Code monétaire et financier limite la contribution aux personnes physiques.

Jusqu'à présent, les personnes morales pouvaient financer des porteurs de projet lorsque ce dernier utilisait le mécanisme d'émission de « bons de caisse » prévu par le code monétaire et financier aux articles L.223-1 à L.223-4.

Les bons de caisses sont des prêts à court terme qui revêtent la forme de bons et dont la durée est généralement comprise entre deux et cinq ans. Le remboursement du capital de ces effets sous seing privé est assorti d'intérêts.

Quelques plateformes telles Unilend, ont proposé une contribution de personne morale à personne morale sous ce principe. Les sommes prêtées

seront enregistrées soit dans le compte 2722 « Bons », soit dans le compte 507 « Bons du Trésor et bons de caisse à court terme ».

2.3 Prise de participation au capital par une personne morale

Dans le cadre d'une participation au capital, lorsque le projet est en cours, et n'est pas encore abouti, les versements effectués par l'investisseur s'imputent au débit du compte 467 « Autres comptes débiteurs ou créditeurs ».

Une fois le projet abouti et les fonds versés au porteur de projet, ils s'enregistrent au crédit du compte 467 « Autres comptes débiteurs ou créditeurs » par le débit d'un compte 27 « autres immobilisations financières ».

CHAPITRE 3

Particularités fiscales

Le financement participatif est assorti d'une fiscalité aux multiples facettes selon qu'il s'agit d'un don, d'un prêt ou d'entrer au capital d'une société (« crowdequity »).

1 Fiscalité des dons consentis par des particuliers ou par des entreprises

Les dons ne sont pas déductibles des revenus ou bénéfices imposables, mais ils peuvent ouvrir droit à réductions d'impôt, si les conditions en sont réunies.

Le donateur, particulier personne physique, peut choisir entre les réductions d'impôt sur le revenu ou d'impôt de solidarité sur la fortune, au titre des dons dépourvus de contrepartie significative à certains organismes agissant dans l'intérêt général.

Le don réalisé par une entreprise pourra donner lieu, sous certaines conditions, à une réduction d'impôt sur le revenu ou d'impôt sur les sociétés dans le cadre du mécénat.

1.1 Réduction d'IR ou d'ISF au titre des dons faits par les particuliers personnes physiques

Réduction d'IR

La réduction d'IR, égale à 66 % du montant des sommes versées, retenues dans la limite de 20 % du revenu imposable, s'applique notamment aux dons et versements effectués au profit des personnes suivantes :

- fondations d'entreprise qui présentent un des caractères exigés pour les organismes d'intérêt général (philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel, artistique, environnemental) et à condition que les versements soient effectués par les salariés de l'entreprise fondatrice ou par les salariés des entreprises membres du groupe fiscalement intégré, auquel appartient l'entreprise fondatrice ;
- organismes agréés ayant pour objet exclusif le financement de PME par des aides à l'investissement relevant de l'article 12-1 du règlement (CE) 800/2008 ou par d'autres aides, sous réserve dans ce dernier cas du respect de la réglementation « de minimis », ou la fourniture à celles-ci de prestations d'accompagnement.

Réduction d'ISF

Alternativement, la réduction « ISF-dons », égale à 75 % des versements effectués au profit de certains organismes (le montant de l'avantage fiscal étant plafonné à 50 000 € par an, limite abaissée à 45 000 € pour les personnes sollicitant cumulativement la réduction « ISF-dons » et « ISF-PME »), est notamment accessible aux dons effectués en numéraire ainsi qu'aux dons en pleine propriété de titres admis aux négociations sur un marché réglementé français ou étranger, au profit des associations reconnues d'utilité publique ayant pour objet le financement et l'accompagnement de la création et de la reprise d'entreprises.

Ainsi, la législation française octroie des avantages aux dons effectués au profit d'organismes ayant pour objet de financer la création et le développement des entreprises et non à des dons finançant directement l'entreprise.

Absence de contrepartie

Le bénéfice des réductions d'IR ou d'ISF n'est accordé qu'à la condition que le don procède d'une intention libérale, c'est-à-dire qu'il soit consenti à titre gratuit, sans contrepartie directe ou indirecte au profit de la personne qui l'effectue.

L'existence d'une telle contrepartie s'apprécie en fonction de la nature des avantages éventuellement accordés au donateur. Doivent être distingués les avantages au contenu purement institutionnel ou symbolique, d'une part, et les contreparties tangibles, sous forme de remise de biens ou de prestations de services, d'autre part.

Les contreparties institutionnelles ou symboliques correspondent tout d'abord à des prérogatives attachées à la qualité proprement dite de membre ou d'associé de l'organisme bénéficiaire (droit de vote à ses assemblées générales, éligibilité à son conseil d'administration).

Mais il peut s'agir également d'avantages qui trouvent leur source dans la volonté de distinguer un donateur particulier en lui conférant un titre honorifique (membre bienfaiteur par exemple) ou en lui rendant symboliquement hommage pour son dévouement à l'œuvre. Il est admis qu'aucun de ces avantages ne constitue une contrepartie réelle au don. La simple attribution de tels avantages ne saurait par conséquent priver les donateurs du bénéfice de la réduction d'IR ou d'ISF.

Sans qu'il soit possible d'en fournir une énumération exhaustive, constituent notamment des contreparties prenant la forme d'un bien ou d'une prestation de service : la remise de divers objets matériels, l'octroi d'avantages financiers ou commerciaux, le service d'une revue, la mise à disposition d'équipements ou installations de manière exclusive ou

préférentielle, l'accès privilégié à des conseils, fichiers ou informations de toute nature. Dès lors que les donateurs bénéficient d'une telle contrepartie, les dons qu'ils effectuent sont exclus du champ d'application de la réduction d'impôt d'IR ou d'ISF.

Par dérogation à ce principe, il est toutefois admis que la remise de menus biens tels qu'insignes, timbres décoratifs, étiquettes personnalisées, affiches, épinglettes, cartes de vœux, etc. ne remette pas en cause l'éligibilité des versements au bénéfice de l'avantage fiscal lorsque les biens remis par l'organisme à chaque adhérent ou donateur au cours d'une même année civile pour l'IR ou au cours de la période de référence pour l'ISF) ont une valeur totale faible (au maximum de l'ordre de 65 € pour la réduction d'IR ou de 60 € pour la réduction d'ISF), et qui présente une disproportion marquée avec le montant de la cotisation ou du don versé. Une telle disproportion sera caractérisée par l'existence d'un rapport de 1 à 4 entre la valeur du bien et le montant du don ou de la cotisation.

De même, l'envoi de publications, bulletins d'information ou documents divers ne doit pas être assimilé à une contrepartie de nature à priver les donateurs du bénéfice de la réduction d'impôt d'IR ou d'ISF lorsque l'édition et la diffusion de ces publications ne constituent pas pour l'organisme une activité lucrative.

Enfin, l'accès à des prestations de services ne sera pas considéré comme une contrepartie susceptible de faire obstacle à l'octroi de l'avantage fiscal dès lors que ce service est offert, en droit comme en fait, à l'ensemble du public susceptible d'en bénéficier, sans considération de la qualité de cotisant ou de donateur du demandeur.

1.2 Réduction d'IR ou d'IS dont peuvent bénéficier les entreprises dans le cadre du mécénat

Les sommes versées par les entreprises représentent normalement des charges déductibles fiscalement. Dans le cadre du don, les critères de déductibilité des charges (diminution de l'actif net, exposées dans l'intérêt de l'exploitation, régulièrement comptabilisées) sont difficilement remplis, notamment au regard de l'appréciation de la notion d'intérêt de l'exploitation et de la pièce justificative nécessaire pour la comptabilisation du don.

Les sommes versées ne correspondent pas à une charge déductible et doivent normalement être réintégrées au résultat de l'entreprise mais peuvent donner lieu à une réduction d'IR ou d'IS égale à 60 % des sommes versées dans la limite de 0,5 % du chiffre d'affaires au titre du mécénat d'entreprise.

L'administration définit le mécénat comme un soutien matériel ou financier apporté sans contrepartie directe ou indirecte de la part du bénéficiaire à une œuvre ou à une personne morale pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général. Il consiste en un don, en numéraire ou en nature, à un organisme d'intérêt général pour la conduite de ses activités sans attendre en retour de contrepartie équivalente.

Le mécénat se définit par l'absence de contrepartie équivalente

Le mécénat se distingue du parrainage dans le cadre duquel l'entreprise qui parraine retire un bénéfice direct de l'organisme parrainé en contrepartie du soutien accordé. Ainsi, les opérations de parrainage :

- sont destinées à promouvoir l'image du « parraineur » dans un but commercial ;
- se distinguent essentiellement du mécénat par la nature et le montant des contreparties ;
- font l'objet d'un versement de l'entreprise qui correspond à la rémunération de la prestation rendue par l'organisme.

Le fait qu'un organisme accorde des contreparties à l'entreprise qui effectue un versement à son profit ne remet pas en cause l'intention libérale caractérisant l'éligibilité du versement à la réduction d'impôt dès lors que ce versement est manifestement disproportionné par rapport aux contreparties accordées.

L'administration⁹ avait précisé à titre indicatif, dans une version antérieure de sa doctrine, qu'une telle disproportion était caractérisée par l'existence d'un rapport de 1 à 4 entre la valeur des biens remis et le montant du don ou de la cotisation.

L'entreprise mécène doit être :

- assujettie à l'IR ;
- assujettie à l'IS selon un régime réel d'imposition (exclusion des entreprises dont le résultat imposable est déterminé forfaitairement).

⁹ Précision figurant dans l'instruction (Inst. adm. 5 B-17-99) du 4 octobre 1999, non reprise au BOFiP.

Le bénéficiaire peut être :

- une œuvre ou un organisme d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial ou culturel ;
- une fondation ou association reconnue d'utilité publique ;
- un établissement d'enseignement supérieur ou d'enseignement artistique ;
- un organisme public ou privé dont la gestion est désintéressée ayant pour activité la production de spectacles ;
- une société de capitaux dont les actionnaires sont l'Etat ou un ou plusieurs établissements publics nationaux ;
- un fonds de dotation ;
- un organisme agréé pour le financement des PME par des aides à l'investissement relevant de l'article 12-1 du règlement (CE) 800/2008 ou par d'autres aides, sous réserve dans ce dernier cas du respect de la réglementation « de minimis », ou la fourniture à celles-ci de prestations d'accompagnement.

Dons en nature

Les opérations de mécénat ne sont pas en principe assujetties à TVA. Toutefois, le prélèvement par un assujetti d'un bien de son entreprise qu'il affecte à des fins étrangères à celle-ci, notamment qu'il transmet à titre gratuit, entraîne en principe une imposition à la TVA selon les règles des livraisons à soi-même et ce, à condition que la taxe ayant grevé ce bien ait été totalement ou partiellement déductible lors de son acquisition.

Les dons en nature sont des dons, autres que ceux effectués en numéraire, par lesquels l'entreprise mécène apporte à l'organisme qu'elle entend soutenir des biens, des moyens en personnel, des services, des compétences.

La valeur du don du bien ou de la prestation de l'entreprise correspond au coût que représente, pour l'entreprise, la perte de ce bien ou de cette prestation. En revanche, la valorisation du don ne doit pas comprendre la marge qu'elle aurait réalisée en cas de vente du bien ou du service. Par ailleurs, la valorisation du don par l'entreprise doit prendre en compte les éventuelles régularisations de TVA déductible.

La valorisation des dons en nature relève de la responsabilité propre de celui qui effectue le don. L'organisme bénéficiaire n'a pas à justifier de la valeur des biens et services reçus. Dans le cas d'une valorisation erronée, le montant de la réduction d'impôt dont l'entreprise a bénéficié peut être remis en cause, y compris dans l'hypothèse où elle dispose d'une attestation délivrée par l'organisme donataire. L'entreprise ne peut dans cette situation se prévaloir de la réponse ministérielle selon laquelle le contribuable qui dispose d'une attestation n'encourt pas de redressement (Rép. Patria : AN 3-5-2005 p. 4599 n° 55415) (BOI-BIC-RICI-20-30-10-30 n° 10). Si le manquement délibéré est établi, la rectification est assortie des pénalités prévues à l'article 1729 du CGI.

La réintégration fiscale de la valeur des biens immobilisés est effectuée sans préjudice du régime des plus-values et moins-values afférent à la sortie du bien de l'actif immobilisé. En effet, toute transmission à titre gratuit d'un élément de l'actif immobilisé constitue une cession générant une plus ou moins-value à comprendre dans les bases du bénéfice imposable du donateur. Elle conduit donc dans un premier temps à constater par voie extra-comptable le prix de cession correspondant à la valeur vénale du bien transmis à la date de donation.

En cas de donation ouvrant droit à la réduction d'impôt, cette opération extra-comptable est également assurée par l'application du dispositif prévu à l'article 238 bis du CGI. La plus ou moins-value elle-même est susceptible de faire l'objet de corrections extra-comptables (application du régime du long terme ou d'étalement d'imposition) (BOI-BIC-RICI-20-30-10-20 n° 110).

★ *Dans le cas du don d'un bien immobilier, les entreprises relevant de l'impôt sur le revenu devraient bénéficier, le cas échéant, du régime d'abattement pour durée de détention sur les plus-values immobilières à long terme prévu à l'article 151 septies B du CGI.*

1.3 Imposition du bénéficiaire du don

Si le don effectué est éligible aux réductions fiscales, l'association ou l'organisme qui l'a reçu doit émettre un reçu fiscal (formulaire Cerfa n° 11580*033) afin de permettre aux contributeurs de bénéficier de ces déductions.

Bénéficiaire : particulier

Dans le cadre du financement participatif par le don sans contrepartie, le bénéficiaire n'est pas imposé sur le revenu pour la somme perçue mais il est assujéti à des droits de donation qui s'élèvent à 60 % lorsque le bénéficiaire et le contributeur n'ont pas de lien de parenté.

Dans le cadre du financement participatif par le don avec contrepartie, la qualification de don ou de revenu dépendra de la valeur de la somme perçue par rapport à la contrepartie accordée.

Bénéficiaire : entreprise

Si le bénéficiaire est une société ou une entreprise soumise à l'IR, les sommes perçues par le financement participatif sont imposables selon les règles de droit commun.

Si le don est assorti d'une contrepartie, l'organisme ou l'entreprise bénéficiaire devra facturer la TVA.

Si l'organisme auquel le don est consenti n'est pas reconnu d'intérêt général, un droit de mutation à titre gratuit de 60 % devra être acquitté lors de la révélation de ce don à l'administration fiscale.

Bénéficiaire : organisme d'intérêt général

Sont exonérés de droits de donation ou de succession, les dons et legs consentis notamment aux :

- organismes qui poursuivent un but exclusif d'assistance et de bienfaisance (CGI, art. 1040, I) ;
- associations ou aux fondations, reconnues d'utilité publique, dont les ressources sont affectées à des œuvres d'assistance, à la défense de l'environnement naturel ou à la protection des animaux (CGI, art. 795, 4°) ;
- associations déclarées dont les ressources sont exclusivement affectées à la recherche médicale ou scientifique à caractère désintéressé (CGI, art. 795, 2°) ;
- fondations universitaires, aux fondations partenariales et établissements d'enseignement supérieur reconnus d'utilité publique (CGI, art. 795, 5°) ;
- fonds de dotation répondant aux conditions prévues pour le bénéfice de la réduction d'impôt sur le revenu (CGI, art. 795, 14°).

Les dons pris en compte pour la réduction d'ISF sont exclus du champ d'application des droits de mutation à titre gratuit (CGI, art. 757 C).

2 Fiscalité des investisseurs dans le prêt rémunéré

Dans le cadre d'un prêt, l'investissement doit faire l'objet d'une déclaration auprès de l'administration fiscale. Les intérêts perçus par les personnes physiques se déclarent dans la rubrique des revenus de capitaux mobiliers. Si le contribuable est assujéti à l'impôt sur la fortune (ISF), le prêt constitue une créance comprise dans le patrimoine imposable.

La gestion de l'IFU (Imprimé Fiscal Unique) permettant au contribuable de justifier sa fiscalité est assurée par la plateforme.

2.1 Règles fiscales applicables aux intérêts

Intérêts perçus par des personnes physiques

Les produits de placement à revenu fixe, perçus par les personnes physiques, sont en principe soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu et assujétiés aux prélèvements sociaux (15,5 %). Toutefois, avant d'être imposés au barème progressif de l'IR, ces produits font l'objet, sauf exceptions, d'un prélèvement à la source au taux de 24 %. Ce prélèvement forfaitaire non libératoire constitue un acompte d'impôt sur le revenu imputable sur l'impôt à payer l'année suivante et, en cas d'excédent, restituable.

Intérêts perçus par des entreprises

Les intérêts acquis par une société sont considérés comme des produits financiers devant être compris dans le résultat de l'exercice en cours et être imposés dans les conditions de droit commun.

- ★ *Cas particulier des intérêts perçus par les personnes morales ayant souscrit des bons de caisse : les intérêts perçus au titre des bons de caisse seront imposables à l'impôt sur les sociétés après une retenue à la source de 15 % ouvrant droit à crédit d'impôt.*

2.2 Régime fiscal des pertes

La loi de finances rectificative pour 2015, entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2016, a introduit le principe de la déduction des pertes des gains.

Ainsi, les éventuelles pertes en capital pourront être imputées par le prêteur sur les intérêts perçus la même année et les 5 années suivantes.

Cette déduction s'applique au titre de l'IR et pas aux prélèvements sociaux de 15,5 %.

3 Fiscalité des investisseurs dans le « crowdequity »

Dans le cadre d'une participation au capital, le contributeur devient actionnaire, ou associé. La législation française octroie aux particuliers qui investissent dans le segment du « crowdequity » des avantages fiscaux exclusifs les uns des autres : certains dits « à l'entrée » (réductions d'IR ou d'ISF pour souscription au capital de PME), d'autres dits « à la sortie (PEA et PEA » PME-ETI).

En dehors des PEA, les plus-values réalisées sont imposées selon un nouveau barème d'abattements dégressifs pour durée de détention en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2014 (CGI, art. 150-0 D). Les dividendes sont par ailleurs taxés au barème progressif de l'impôt sur le revenu, après un abattement de 40 % (CGI, art. 117 quater).

3.1 Les avantages fiscaux à l'entrée : les réductions d'IR ou d'ISF pour souscription au capital de PME

Les avantages fiscaux liés à la souscription de titres financiers via une plateforme de financement participatif suivent le régime général.

Réduction d'IR

Les personnes physiques qui effectuent jusqu'au 31 décembre 2016 des versements au titre de la souscription, directe ou indirecte, en numéraire au capital initial ou aux augmentations de capital de PME non cotées, peuvent bénéficier d'une réduction d'IR égale à 18 % du montant des versements effectués, retenus dans la limite annuelle de 50 000 € pour les contribuables célibataires, veufs ou divorcés ou de 100 000 € pour les contribuables mariés ou liés par un Pacs, soumis à une imposition commune.

La fraction des investissements excédant la limite annuelle ouvre droit à la réduction d'impôt dans les mêmes conditions au titre des quatre années suivantes. La réduction d'impôt est prise en compte dans le calcul du plafonnement global des avantages fiscaux, fixé à 10 000 €, majorés de 8 000 € pour les réductions d'impôt liées aux investissements outremer et

aux souscriptions au capital de Sofica, avec report possible sur cinq ans de la fraction de la réduction dépassant le plafond global.

L'octroi définitif de la réduction est subordonné à la conservation des titres jusqu'au 31 décembre de la cinquième année suivant celle de la souscription.

- ★ *L'article 144 de la loi pour la croissance et l'activité harmonise les conditions de maintien de l'avantage fiscal en matière d'impôt sur le revenu avec ceux prévus en matière d'ISF (cf. ci-dessous). Ainsi, ne conduisent pas à la remise en cause de la réduction en matière d'IR, notamment la fusion ou la scission ou la cession stipulée obligatoire par un pacte d'associés, sous réserve que l'associé minoritaire souscrive, au maximum dans les douze mois suivant la cession, au capital de PME éligibles à la réduction d'impôt en reemployant le prix de vente des titres cédés, diminué des impôts et taxes générés par cette cession.*

Désormais, sauf souscription au capital d'entreprises solidaires agréées, le remboursement des apports aux souscripteurs avant le 31 décembre de la septième année (et non plus la dixième année) suivant celles de la souscription entraîne en principe la remise en cause de la réduction d'impôt (article 199 terdecies-0 A du CGI modifié par l'article 143 de la loi pour la croissance et l'activité).

- ★ *En cas de souscription au capital d'une société holding, le montant des versements du contribuable pris en compte pour l'assiette de la réduction d'impôt sur le revenu est proportionnel aux versements effectués par la société holding, avant la date de clôture de l'exercice au cours duquel le contribuable a versé sa souscription, au titre des souscriptions au capital de sociétés remplissant l'ensemble des conditions prévues pour le bénéfice de l'avantage fiscal. Les souscriptions à retenir sont celles effectuées avec les capitaux reçus par la société holding lors de la constitution de son capital initial ou de l'augmentation de capital à laquelle le contribuable a souscrit. La réduction d'impôt est en principe accordée au titre de l'année de la clôture de l'exercice de la société holding au cours duquel le contribuable a procédé au versement de sa souscription. Toutefois, lorsque cet exercice ne coïncide pas avec l'année civile, le contribuable peut en bénéficier au titre de l'année de son versement si les deux conditions suivantes sont remplies : la société holding investit au capital de sociétés éligibles, avant la fin de ladite année, la totalité des capitaux reçus au titre de l'opération à laquelle le contribuable a participé, et les versements du contribuable et de la société holding interviennent au cours du même exercice (BOI-IR-RICI-90-20-10 n° 90).*
- ★ *Les versements effectués jusqu'au 31 décembre 2016 par des personnes physiques pour la souscription en numéraire de parts de fonds commun de placement dans l'innovation (FCPI) ou de parts de fonds d'investissement de proximité (FIP) ouvrent droit à une réduction d'impôt égale à 18 % du montant des versements effectués retenus après imputation des droits ou frais d'entrée et dans la limite annuelle de 12 000 € pour les contribuables*

célibataires, veufs ou divorcés ou de 24 000 € pour les contribuables mariés ou pacsés, soumis à imposition commune. La réduction d'impôt est prise en compte pour le plafonnement global des avantages fiscaux (cf. ci-dessus).

Réduction d'ISF

Les redevables qui investissent dans des PME peuvent, sous certaines conditions, imputer la partie de leur investissement n'ayant pas donné lieu à réduction d'IR, sur le montant de leur ISF. Les apports peuvent être effectués lors de la constitution ou à l'occasion d'augmentations de capital de PME en numéraire.

La réduction d'ISF est égale, dans la limite de 45 000 €, à 50 % des versements effectués, entre la date limite de dépôt de la déclaration de l'année précédant celle de l'imposition et celle de la déclaration de l'année d'imposition.

L'octroi définitif de la réduction est subordonné à la conservation des titres jusqu'au 31 décembre de la cinquième année suivant celle de la souscription.

Désormais, sauf souscription au capital d'entreprises solidaires agréées, le remboursement des apports aux souscripteurs avant le 31 décembre de la septième année (et non plus la dixième année) suivant celles de la souscription entraîne en principe la remise en cause de la réduction d'impôt (article 885-0 V bis du CGI modifié par l'article 143 de la loi pour la croissance et l'activité).

- ★ *Les souscriptions indirectes peuvent être effectuées par l'intermédiaire de sociétés holdings pures (holdings passives) mais également, selon l'administration, de sociétés holdings actives non animatrices qui, outre la détention des titres de leurs filiales, poursuivent une activité supplémentaire juridiquement autonome par rapport à l'activité de leurs filiales (BOI-PAT-ISF-40-30-10-20, n° 600). Les sociétés holdings doivent remettre à chaque investisseur, avant la souscription des titres, un document d'information et adresser à l'administration fiscale au titre de chaque année, au plus tard le deuxième jour ouvré suivant le 1^{er} mai, un état récapitulatif des sociétés financées, des titres détenus ainsi que des montants investis durant l'année. En cas de souscriptions indirectes par l'intermédiaire d'une société holding, le montant du versement retenu pour l'assiette de la réduction d'impôt est proportionnel aux versements effectués par la société holding au titre des souscriptions au capital de PME.*
- ★ *Les souscriptions de parts de FCPI ou de FIP ouvrent droit à une réduction d'ISF égale à 50 % des versements effectués. Son montant ne peut excéder 18 000 €.*

3.2 Les avantages fiscaux à la sortie : PEA et PEA « PME-ETI »

Règles générales concernant le PEA

Le PEA permet d'investir en actions tout en bénéficiant d'une exonération d'IR sur les dividendes et les plus-values, à condition de n'effectuer aucun retrait pendant cinq ans. Après huit ans, le titulaire du plan peut également opter pour le versement d'une rente à vie défiscalisée, et ainsi se constituer un complément de revenus en vue de la retraite.

Les moins-values subies dans le cadre du PEA ne sont pas imputables sur les plus-values réalisées en dehors du PEA.

- ★ *Les titres dont la souscription a ouvert droit à la réduction d'IR ne peuvent pas figurer dans un PEA.*
- ★ *La réduction d'ISF ne peut concerner des titres figurant dans un PEA.*

Cas du PEA « PME-ETI »

Depuis le 1^{er} janvier 2014, deux types de plans coexistent : le PEA « classique » dont le plafond des versements est fixé à 150 000 € (300 000 € pour un couple) et le PEA « PME-ETI » dont le plafond des versements est fixé à 75 000 € (150 000 € pour un couple). Un contribuable ne peut être titulaire que d'un plan PEA « PME-ETI » ou, s'agissant des personnes soumises à imposition commune, d'un plan par conjoint ou partenaire.

Le PEA « PME-ETI » est cumulable avec le PEA « classique ». Il en résulte que chaque contribuable peut effectuer jusqu'à 225 000 € (150 000 € + 75 000 €) de versements dans le cadre de ces plans (450 000 € pour un couple).

Les titres exclus du PEA « classique » le sont également du PEA « PME-ETI », notamment les participations dans une société supérieures à 25 %.

Les titres pouvant figurer sur le PEA « PME ETI » (actions, certificats d'investissement de sociétés, parts de SARL ou de sociétés dotées d'un statut équivalent et titres en capital de sociétés coopératives) doivent avoir été émis par une PME ou une ETI (entreprise de taille intermédiaire), à savoir une entreprise qui compte moins de 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total de bilan n'excèdent pas respectivement 1 500 M € et 2 000 M €.

Partie 3

Acteurs du
financement
participatif

Le financement participatif, véritable mode de financement accessible à tous, fait intervenir un grand nombre d'acteurs au premier rang desquels on retrouve évidemment les plateformes et les porteurs de projet.

Il existe actuellement en France près d'une centaine de plateformes de financement participatif couvrant les différents segments de ce marché. Elles sont regroupées dans des associations représentatives.

La première distinction entre les plateformes est la typologie de financement qu'elles proposent.

En effet, selon qu'elles se spécialisent dans le don, le prêt ou dans l'equity elles ne devront pas remplir les mêmes obligations légales, la première étant l'obtention d'un statut spécifique.

Les plateformes ont ainsi le statut d'Intermédiaire en Financement Participatif (IFP) - obligatoire pour le prêt et facultatif pour le don - ou de Conseiller en Investissements Participatifs (CIP) ou de Prestataire de Services d'investissement (PSI) - dans le cadre de la souscription de titres de capital. Elles exercent leur activité sous le contrôle respectivement de l'ACPR ou de l'AMF et doivent être immatriculées au registre de l'ORIAS (IFP et CIP).

Elles peuvent également se spécialiser selon leur secteur d'activité : tous secteurs confondus, dans l'économie sociale et solidaire, l'immobilier, le sport, la mode, la culture...

Certaines décident de soutenir l'économie locale en présentant uniquement les projets d'entrepreneurs locaux, en général cela s'étend à la région d'implantation de l'entrepreneur.

Par ailleurs, un certain nombre d'initiatives en faveur du financement participatif sont portées par d'autres acteurs tels que par exemple :

Les collectivités locales

Au plan régional, les collectivités locales dans le cadre de la promotion du développement économique soutiennent le financement de l'entrepreneuriat en mettant en place des partenariats avec des plateformes déjà existantes ou en créant la leur.

Les organismes consulaires

Dans certains cas il s'agit d'aider l'entreprise à présenter son projet sur une plateforme et dans d'autres l'organisme consulaire a lui-même créé ou

s'est associé pour créer une plateforme locale permettant de lancer des collectes de fonds.

Les établissements financiers

Les banques mettent en place des partenariats ou créent leur propre plateforme. Les acteurs du monde de l'assurance ont décidé de s'intéresser de plus près au phénomène en s'alliant avec des plateformes pour investir aux côtés des internautes dans les projets les plus prometteurs, ceci leur permettant par ailleurs de diversifier l'offre proposée à leurs propres clients.

Les grandes entreprises

Ce soutien se présente soit sous la forme d'une aide financière à un projet plébiscité par les internautes, soit directement par une prise de participation dans une plateforme existante.

Nous verrons également que les experts-comptables s'engagent dans le financement participatif.

CHAPITRE 1

Organismes de contrôle

Il existe en France trois organismes dont relèvent les plateformes de financement participatif : l'ORIAS, l'AMF et l'ACPR.

A l'occasion de l'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation relative au financement participatif, l'ACPR ou l'AMF ont publié conjointement un communiqué de presse le 30 septembre 2014 sur le placement sans garantie et le financement participatif qui précise le cadre réglementaire de ce dernier ainsi qu'un document d'information sur le sujet sous forme de questions/réponses à destination des acteurs du financement participatif.

-
- ✚ *Pour consulter la position de l'ACPR et de l'AMF direction le site de l'ACPR sous la référence 2014-P-08 ou le site de l'AMF sous la référence DOC-2014-10.*

1 L'ORIAS

L'ORIAS est une association placée sous la tutelle de la Direction du Trésor dont la mission est d'homologuer et de recenser les intermédiaires en assurance, banque et finance. A ce titre, elle doit s'assurer que les personnes inscrites remplissent bien les critères nécessaires à l'exercice de leur activité, que ce soit la capacité professionnelle, l'honorabilité, la responsabilité civile professionnelle ou la garantie financière le cas échéant.

Depuis la réglementation sur le financement participatif, les IFP (plateformes de prêt) et les CIP (plateformes de souscription de titres financiers) font partie des intermédiaires tenus d'être immatriculés auprès de l'ORIAS.

Par ailleurs, le nombre de plateformes immatriculées augmentant régulièrement¹⁰, il est préférable de se tenir au courant de ces évolutions grâce au site de l'ORIAS en effectuant une recherche avancée des IFP ou des CIP, puis en sélectionnant une de ces catégories et en lançant ensuite la recherche, ce qui permet d'avoir la liste de toutes les plateformes immatriculées.

-
- ✚ *Pour en savoir plus : www.orias.fr*

¹⁰ En avril 2016, l'ORIAS recensait 107 plateformes dont 74 IFP et 33 CIP. 1 plateforme avait le titre de PSI.

2 L'ACPR

L'ACPR, Autorité de Contrôle Prudentiel et Résolution, est une autorité administrative indépendante qui est liée à la Banque de France. Elle a pour vocation d'assurer la stabilité du système financier et la protection des personnes faisant appel aux services de ceux qu'elle contrôle et dispose à ces fins d'un pouvoir de contrôle et de sanction.

Suite à la réglementation sur le financement participatif, un certain nombre de missions relatives aux plateformes lui ont été confiées : production d'un agrément pour les PSI (après validation du programme d'activité par l'AMF) et contrôle des IFP.

✚ *Pour en savoir plus : www.acpr.banque-france.fr*

3 L'AMF

L'AMF, Autorité des Marchés Financiers, a une mission de régulation du marché financier français. Afin de remplir cette mission générale, elle réglemente, autorise et surveille les acteurs de ce secteur. Elle a aussi des missions d'information et de protection des épargnants qui souhaitent investir leur argent.

Parmi les acteurs que peut surveiller et réglementer l'AMF dans le cadre de la régulation de la place financière française se trouvent les marchés financiers, les sociétés cotées, les intermédiaires financiers autorisés à fournir des services d'investissement ou des conseils en investissements financiers, ainsi que les produits d'épargne collective investie dans des instruments financiers.

Ainsi, les plateformes de financement participatif qui se positionnent sur la souscription de titres financiers (crowdequity) qui ont été immatriculées à l'ORIAS en tant que CIP ou agréées comme PSI se situent dans le périmètre de contrôle de l'AMF et doivent à ce titre lui fournir certaines informations.

✚ *L'AMF a publié une instruction sur les informations transmises par le porteur de projet, complétées par la plateforme et transmises aux investisseurs. Elle se trouve sur le site de l'AMF sous la référence DOC-2014-12*

✚ *Pour en savoir plus : www.amf-france.org*

CHAPITRE 2

Associations représentatives et Bpifrance

Toutes les plateformes de financement participatif doivent adhérer à une association professionnelle chargée du suivi de ses membres. Cette association établit notamment un code de bonne conduite composé de règles que doivent respecter ses membres.

1 Finance Participative France

Financement Participatif France (FPF) est une association ayant pour vocation de représenter, de promouvoir et de défendre les droits des acteurs de la finance participative tous segments confondus. Elle est née en août 2012 de la volonté de ces acteurs de faire évoluer la situation du crowdfunding en France en demandant la mise en place d'une réglementation encadrant les pratiques de ce nouveau mode de financement. Il en a résulté l'adoption d'une charte de déontologie par les plateformes de financement participatif membres de FPF.

Cette charte vise à créer un environnement de confiance pour les différentes parties : aussi bien le porteur du projet que le financeur ou la plateforme, dans l'objectif de favoriser le développement du financement participatif.

Les principes fondamentaux régissant ce code sont le respect des utilisateurs du site, ainsi que l'intégrité des méthodes et l'exercice consciencieux des missions qui sont confiées à la plateforme. Cela passe par la véracité des messages publiés sur le site, la rigueur de la gestion et de l'utilisation des fonds collectés ainsi que par la transparence et la clarté des informations mises à disposition des utilisateurs du site. Pour ce faire, les membres de FPF s'engagent à expliquer leurs critères de sélection, les risques encourus par les financeurs et les contreparties accordées. Ils sont soumis à une obligation de résultat quant à la destination des fonds récoltés sur la plateforme et doivent veiller à éviter toute situation de conflit d'intérêts tant au niveau de leurs dirigeants que de leurs équipes.

L'association tient en ligne un annuaire des plateformes membres, celles-ci sont classées selon la typologie de financement participatif dans laquelle elles sont spécialisées. Pour y accéder, il suffit consulter le site de FPF, rubrique « Qui sommes-nous ? », « Nos membres » puis « Le Collège des Plateformes ».

✚ *Pour en savoir plus : <http://financeparticipative.org/membres-association>*

2 Association Française de l'Investissement Participatif

L'Association Française pour l'Investissement Participatif (AFIP) est une association créée en novembre 2013 dont l'objectif est de faire la promotion du financement participatif par souscription de titres de capital et de fédérer les acteurs de ce secteur afin de développer la pratique de ce mode de financement.

Elle se donne notamment pour but de participer à l'élaboration du cadre réglementaire entourant ce marché, d'instaurer un ensemble de règles que doivent suivre ses membres et d'être représentative des plateformes de crowdequity auprès des autres acteurs de l'économie, que ce soient les pouvoirs publics ou les entreprises elles-mêmes.

Une liste de plateformes membres est disponible sur son site, le classement se fait par ordre alphabétique et un bref descriptif est lié à chacune d'elles. Pour y accéder, il faut se rendre sur le site de l'association dans la rubrique « Nos membres ».

✚ *Pour en savoir plus : www.afip-asso.fr*

3 L'Association française des marchés financiers (AMAFI) et l'Association Française des Sociétés Financières (ASF)

L'Association française des marchés financiers (AMAFI) représente les acteurs de marchés financiers en France.

Les PSI dépendent principalement de l'AMAFI regroupant les professionnels de la bourse et de la finance.

✚ *Pour en savoir plus : www.amafi.fr*

L'Association Française des Sociétés Financières (ASF) peut aussi jouer ce rôle. Elle défend la spécialisation en matière de crédit, de services financiers et de services d'investissement.

✚ *Pour en savoir plus : www.asf-france.com*

4 Bpifrance

Bpifrance a créé un espace unique pour retrouver l'ensemble des projets en cours de collecte des plateformes françaises agréées par elle. Il s'agit du portail « tous nos projets » qui fonctionne comme un moteur de recherche. Bpifrance y rassemble actuellement 35 plateformes partenaires, totalisant ainsi environ 1000 projets.

Chaque contributeur potentiel peut accéder au projet qui lui correspond le plus en sélectionnant ses critères de recherche. Dans un premier temps, il doit saisir le type de projet recherché (culturel, social...) et/ou sélectionner un critère géographique. Une liste de projets s'affiche et le contributeur est invité à affiner sa recherche par secteur d'activité, mode de financement participatif, profil du porteur ou encore par région. Cela l'amène donc à une dernière sélection par le site.

Les contributeurs ne sont pas les seuls qui ont un intérêt à utiliser ce moteur de recherche : il permet aussi aux porteurs de projet d'identifier la plateforme la plus adaptée au financement de leur projet. En effet, en saisissant les caractéristiques de leur projet : profil, mode de financement, thématique..., ils ont accès à d'autres projets de même type et peuvent ainsi comparer les différentes plateformes.

✚ *Pour en savoir plus : <http://tousnosprojets.bpifrance.fr>*

CHAPITRE 3

Engagements des experts-comptables

Dans un environnement économique qui requiert de plus en plus de transparence, l'expert-comptable joue un rôle essentiel dans le processus de fiabilisation des informations produites par l'entreprise.

Son intervention est un véritable gage de crédibilité pour les plateformes et les investisseurs utilisateurs des informations financières et comptables, historiques et prévisionnelles, émanant d'une entreprise qui souhaite recourir au financement participatif.

Ainsi, l'expert-comptable peut intervenir pour le porteur de projet, mais également pour l'investisseur ou la plateforme.

1 Les missions pouvant être effectuées par l'expert-comptable

Tout expert-comptable qui accompagne et conseille un porteur de projet en matière de financement participatif peut développer des missions variées, regroupées en trois grands domaines : la gestion générale et financière, le choix des solutions financières et l'identification des acteurs du financement.

L'expert-comptable peut également accompagner la plateforme de financement participatif. Il s'agit d'une mission portant sur l'efficacité et la bonne application de procédures appliquées par la plateforme au regard de l'affectation des fonds au projet prédéterminé et choisi par le contributeur.

Il peut réaliser d'autres missions plus intrinsèques au propre fonctionnement de la plateforme, indépendamment des projets qu'elle propose au grand public de financer.

Enfin, l'expert-comptable peut conseiller l'investisseur essentiellement dans l'analyse de la société cible (due diligence comptable et financière) ; ses déclarations fiscales et en matière de gestion de patrimoine.

2 L'accompagnement de l'expert-comptable en pratique

L'expert-comptable peut proposer aux entreprises une grande diversité de prestations aussi bien tournées vers le porteur de projet que vers l'investisseur ou encore la plateforme de financement participatif.

Le tableau ci-dessous présente de manière non exhaustive le panorama des missions d'accompagnement :

Missions de l'expert-comptable
Accompagnement du porteur de projet
Accompagnement dans la recherche de financement
Accompagnement au crowdlending (prêt) :
- Etablissement des informations financières prévisionnelles
- Examen des informations financières prévisionnelles
- Conformité de l'utilisation des fonds levés
Autres prestations :
Actualisation et suivi des prévisions financières
Accompagnement au crowdequity (offre souscription de titres)
- Etablissement des informations financières prévisionnelles
- Rédaction de la note d'information
- Examen des informations financières prévisionnelles
- Conformité de l'utilisation des fonds levés
Autres prestations :
- Actualisation et suivi des prévisions financières
- Participation aux éventuelles valorisations ou due diligences
- Participation à la négociation des parties comptables et financières et rédaction du pacte d'actionnaires
Accompagnement de la plateforme
Attestation portant sur la conformité des procédures appliquées par la plateforme avec les procédures décrites concernant la correcte affectation des fonds aux porteurs de projet et aux projets financés correspondants
Conformité à la réglementation
Procédures de contrôle interne - conformité par rapport à un référentiel
Accompagnement de l'IFP à la rédaction du rapport annuel d'activité
Elaboration et/ou contrôle d'outil de suivi des opérations

Elaboration et/ou contrôle d'outils d'aide à la décision
Reporting ACPR/AMF ¹¹
Revue ou accompagnement à l'établissement de l'information minimum publiée par la plateforme
Accompagnement de l'investisseur
Etude du dossier : due diligence comptable et financière de sociétés cibles pour le compte des investisseurs
Assistance dans la déclaration d'impôt
Conseil en gestion de patrimoine

Les développements ci-après sont centrés sur l'accompagnement du porteur de projet souhaitant recourir à une campagne de financement participatif.

2.1 Accompagnement du porteur de projet : les étapes de la campagne de financement participatif en pratique

Dans le cadre de son accompagnement en vue d'une collecte de fonds sur une plateforme de financement participatif, l'expert-comptable peut intervenir à différents stades.

Qu'il s'agisse d'accompagner une entreprise dans une campagne de don (avec ou sans contrepartie), de prêt ou d'equity, les différentes étapes au cours desquelles intervient l'expert-comptable sont assez comparables.

Afin de sécuriser la démarche, certaines plateformes, partenaires de l'Ordre des experts-comptables, ont souhaité rendre systématique l'intervention de l'expert-comptable pour l'élaboration du business plan et vérifier la conformité de l'utilisation des fonds au projet présenté, deux éléments qu'il atteste.

D'autres prestations peuvent également être proposées et menées auprès des entreprises se lançant dans une opération de financement participatif. Elles sont présentées dans le tableau récapitulatif proposé précédemment.

Les développements ci-après proposent une démarche d'accompagnement de l'expert-comptable en plusieurs temps.

¹¹ Variable selon le statut de la plateforme, obligatoire pour le PSI.

2.1.1 Méthodologie/structuration de la mission

- Quelques grands principes du financement participatif à respecter : organiser, élaborer, promouvoir.

La réussite d'un projet de financement se prépare et demande une méthodologie rigoureuse. Afin que le projet ne soit pas voué à l'échec, l'organisation s'avère primordiale.

Rappelons-le même si cela semble relever de l'évidence : le projet se doit d'être structuré et réalisable. La collecte des fonds nécessairement ciblée poursuit un objectif bien précis. Après avoir valorisé la faisabilité du projet et fixé le montant souhaité, la communication sera mise en valeur.

Le financement participatif implique un investissement important de la part du porteur du projet qui cherche en outre à gagner la confiance des contributeurs.

Il doit présenter son projet avec transparence tout en diffusant et partageant un maximum d'informations, faute de quoi il n'aura pas de crédibilité.

L'objectif du budget évidemment réaliste, définit en priorité un montant reflétant le besoin réel de l'entreprise. Il peut être partiel s'il vient compléter un besoin de financement en partie satisfait. Le porteur de projet doit pouvoir expliquer son utilisation et définir ses besoins.

Le projet aura d'autant plus de chances de rencontrer le succès s'il est correctement planifié et basé sur des prévisions réalistes.

Les porteurs de projets font appel à un moment ou à un autre à leur cercle de proximité¹² pour le financement recherché. Selon l'importance du projet ce cercle peut devenir rapidement insuffisant et être même un frein pour sa concrétisation.

Les plateformes de financement donnent alors la possibilité d'agrandir ce cercle et de l'étendre à l'échelle nationale et même mondiale.

La réussite d'un projet exige des qualités essentielles de crédibilité et de maturité. Le projet, réfléchi et bien préparé, devra répondre aux questions : Quoi ? Qui ? Où ? Pour qui ? Pourquoi ? Quand ? Comment ?

Il convient de souligner que les plateformes sont la vitrine du porteur de projet. D'où la nécessité d'organiser la collecte de fonds et de bien

¹² Se reporter dans la partie 1 au chapitre 1 : 4.4 Constituer sa communauté.

préparer sa campagne d'information et publicitaire. L'importance de se faire guider et de se rapprocher de son expert-comptable pour un accompagnement de qualité apparaît dès lors comme une priorité pour la réussite du projet.

L'expert-comptable sensibilise son client à toutes ces questions : établir une stratégie, travailler l'aspect technique, évaluer le montant nécessaire et les contreparties souhaitées, la notion de communauté autour du projet...

Organiser, élaborer, promouvoir son projet, et enfin, effectuer un suivi régulier, voilà en résumé les clés du succès.

- Calendrier estimatif d'une levée de fonds sur une plateforme de financement participatif

Préparer un planning pour une campagne s'avère un élément capital pour le succès du projet, d'où l'importance d'organiser l'opération et d'anticiper les échéances en établissant un calendrier estimatif qui servira de repère et de suivi de l'avancement du financement.

L'exemple de calendrier proposé à titre indicatif présente les étapes de la réalisation d'un financement via une plateforme de crowdlending pour le prêt rémunéré. Concernant le financement participatif via la prise de participation au capital, les durées sont plus longues. Il faudra prévoir une préparation de la mission au moins deux mois avant le début du lancement de la campagne.

Calendrier estimatif d'une levée de fonds sur une plateforme de financement participatif



J-20 avant le lancement de la campagne : entretien avec l'expert-comptable sur la faisabilité du projet et étude du choix à opérer

Cette étape consiste à définir le réalisme et la faisabilité du projet.

J-15 avant le lancement de la campagne : préparation du dossier de financement

L'expert-comptable va préparer le dossier avec l'aide du porteur de projet. Ce dossier comprendra notamment des formulaires ou questionnaires, des pièces juridiques, comptables économiques et sociales relatives à l'entreprise, ainsi que le business plan.

J-7 avant le lancement de la campagne : préparation de l'offre marketing

Cette étape consiste à préparer la communication du projet en vue d'attirer les investisseurs. Son contenu doit être vendeur : présentation du projet sous forme de vidéo, d'images, de photos..., la biographie des porteurs de projets, les liens vers le site internet de l'entreprise, les propositions de contreparties financières...

J-2 (varie en fonction de la plateforme) avant le lancement de la campagne : inscription sur le site de financement participatif sélectionné

Lors de cette inscription, sont jointes les pièces préparées en amont, y compris le formulaire de saisie. Le retour des plateformes, sur l'acceptation ou le refus du dossier peut prendre entre deux et sept jours selon les plateformes. En effet, comme rappelé plus haut dans ce guide, un comité se réunit au préalable afin d'étudier et noter la faisabilité du projet.

J-1 avant le lancement de la campagne : mise en page du projet sur le site

La plateforme met en ligne le projet avec les éléments de présentation de l'entreprise qui lui ont été communiqués. La date de lancement figure sur le site et le compte à rebours commence selon la durée convenue.

Jour J : lancement de la campagne

Le Jour J est la date de lancement du projet. Le financement commence alors. En général, les amis et la famille contribuent les premiers, puis vient le second niveau grâce aux liens sur les réseaux sociaux, puis pour finir le grand public.

J+ « x » (varie en fonction de la durée fixée) : fin de la campagne

La durée de la campagne peut varier selon les plateformes. Mais pour que l'offre soit promotionnelle, il ne faut pas dépasser 60 jours. Cette échéance butoir est aussi fonction du montant de la collecte. Plus le montant est important, et plus la campagne a intérêt à durer. Mais en moyenne, il faut retenir une durée de 30 à 45 jours pour le crowdlending et un peu plus pour le crowdequity.

L'après campagne

La récolte des fonds est enclenchée. Le porteur de projet récupère les fonds collectés selon les termes définis avec la plateforme. Les fonds sont transférés vers le compte du porteur de projet.

Le bilan : entretien avec l'expert-comptable

Cette ultime étape conduit à faire un dernier point sur les fonds collectés et à échanger sur le déroulement de la campagne...

L'objectif est-il atteint ? Les sommes demandées ont-elles été livrées dans les délais ? Comment optimiser l'affectation de ces fonds ?

2.1.2 Réalisation de la mission d'accompagnement dans la recherche de financement

L'expert-comptable peut intervenir dans chacune des étapes suivantes :

- étape 1 : Identification des besoins financiers et sensibilisation de l'entrepreneur au financement participatif ;
- étape 2 : Choix du type de financement participatif ;
- étape 3 : Pré-sélection des plateformes ;
- étape 4 : Préparation du dossier de présentation dont le business plan ;
- étape 5 : Accompagnement de l'entreprise pendant l'étude du dossier par la plateforme ;
- étape 6 : Participation aux éventuelles valorisations ou « due diligences » dans le cadre du crowdequity ;
- étape 7 : Conformité de l'utilisation des fonds levés ;
- étape 8 : Post levée de fonds : missions complémentaires.

3 Les partenariats de l'Ordre des experts-comptables

Le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a été précurseur sur le sujet du financement participatif dès son émergence en France et s'est intéressé, tout d'abord, au financement participatif sous forme de prêts rémunérés, puis au crowdequity.

Outre les outils techniques développés afin que les experts-comptables puissent s'engager dans le financement participatif, plusieurs partenariats opérationnels avec des plateformes ont vu le jour.

Afin de sécuriser la démarche et le marché du financement participatif, chaque projet faisant l'objet d'une campagne de financement participatif sur une plateforme partenaire de l'Ordre est accompagné par un expert-comptable.

3.1 Lendopolis

Après avoir créé les plateformes KissKissBankBank (plateforme pionnière en Europe sur le don avec contrepartie) et hellomerci (plateforme de prêts solidaires sans intérêt), les fondateurs de ces deux plateformes en ont créé une troisième sur le segment du prêt rémunéré.

Entre le 19 novembre 2014 et le 31 mai 2016, LENDOPOLIS a collecté 6 393 679 euros sur 101 projets présentés sur la plateforme.

Principales caractéristiques de Lendopolis	
Spécialité de la plateforme	Destinée aux PME françaises de tous les secteurs d'activité
Montant possible d'emprunt	Jusqu'à 1 millions d' €
Durée de l'emprunt	De 2 à 5 ans
Montant des intérêts pour les prêteurs	De 5 % à 12 % selon le risque
Commission pour la plateforme	3 % HT du montant collecté pour les emprunts sur 2 et 3 ans 4 % HT du montant collecté pour les emprunts sur 4 ou 5 ans
Site internet	www.lendopolis.com

✚ *Pour en savoir plus : www.lendopolis.com*

3.2 Prêtgo

Le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a signé un second partenariat sur le segment du crowdlending avec la plateforme Prêtgo. Cette plateforme se positionne également sur le secteur du prêt rémunéré et répond aux mêmes critères d'exigence, souhaités par le Conseil supérieur pour les plateformes partenaires, à savoir fixer le standard le plus élevé possible de qualité des dossiers à financer.

Principales caractéristiques de Prêtgo	
Spécialité de la plateforme	Destinée aux TPE/ PME françaises de tous les secteurs d'activité
Montant possible d'emprunt	De 30 000 à 300 000 €
Durée de l'emprunt	De 2, 3, 4 ou 5 ans
Montant des intérêts pour les prêteurs	De 4 % à 9 % selon le risque
Commission pour la plateforme	3,5 % HT de la somme totale collectée
Site internet	www.pretgo.fr

✚ *Pour en savoir plus : www.pretgo.fr*

3.3 Letitseed

Letitseed est la seule plateforme dédiée au crowdequity qui permet de réaliser des levées de fonds sans montant maximal. Elle peut intervenir sur tout l'espace économique européen et communiquer sur l'ensemble des médias. Letitseed est opérée par EOS Venture, première entreprise en France détenant sur le financement participatif, l'agrément de Prestataire de Services d'Investissement de la Banque de France. Letitseed, marque d'EOS Venture, entreprise d'investissement spécialisée dans le crowdequity, est le premier partenaire de l'Ordre sur ce segment.

Principales caractéristiques de Letitseed	
Spécialité de la plateforme	Crowdequity via l'agrément PSI
Montant possible de la levée de fonds	Sans montant maximal
Durée de l'investissement	En moyenne 4 à 7 ans
Contrepartie pour les investisseurs	Détention d'actions
Rémunération de la plateforme	
- incombant à l'émetteur	7 %
- incombant à l'investisseur	0 %
Site internet	www.letitseed.com

✚ Pour en savoir plus : www.letitseed.com

4 Les outils de l'Ordre des experts-comptables

4.1 Site internet du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables

Description

Afin de faciliter vos recherches en matière de financement participatif, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a mis à disposition du grand public, sur son site internet, des informations sur cette thématique en libre accès. Sont par ailleurs présentés les différents partenariats conclus par les experts-comptables avec les plateformes de financement participatif.

Pour quelle utilisation ?

La plupart des informations disponibles sur le site grand public permettent de répondre à vos premières questions :

En quoi ça consiste ?

- Les différentes typologies pour quels projets ?

- Il permet également de vous informer sur le marché du financement participatif et de vous orienter vers l'accompagnement de l'expert-comptable.

Sont également présentés les différents partenariats conclus par les experts-comptables avec les plateformes de financement participatif ainsi que les modalités pratiques pour les mettre en œuvre.

Où le trouver ?

-
- + *Pour en savoir plus : www.experts-comptables.fr rubrique « Profession expert-comptable » sous-rubrique « Les missions de l'expert-comptable » puis « Mission Financement » et « Focus crowdfunding ».*

4.2 Autres outils

Outre le présent ouvrage disponible en téléchargement sur Bibliordre, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a créé la plateforme technique sécurisée Conseil Sup'Network permettant notamment de fluidifier les échanges de données financières entre les plateformes de financement participatif et les experts-comptables.

-
- + *www.bibliordre.fr*

- + *<https://network.experts-comptables.org/financement>*

Et demain ?

A l'heure où nous finalisons la rédaction de cet ouvrage, le Gouvernement vient de prendre des mesures, par voie d'ordonnance, prévoyant des ajustements du cadre réglementaire du financement participatif.

L'Ordonnance n° 2016-520 du 28 avril 2016 relative aux bons de caisse consécutive à l'article 168 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, vient en effet compléter la réglementation du crowdlending.

Elle apporte les principales évolutions suivantes :

- la création du « minibon » (sorte de bon de caisse) : cette forme d'émission obligataire très simplifiée sera accessible aux personnes morales ayant le statut de SA ou SARL à compter du 1^{er} octobre 2016.

Un décret doit venir préciser le montant total des offres de minibons pour un même émetteur.

- les minibons seront intermédiés par les plateformes disposant du statut de Conseiller en investissement participatif (CIP) ou de Prestataire de services d'investissement (PSI).

Cette évolution va contraindre les plateformes possédant actuellement le statut d'IFP à présenter à l'AMF une demande de statut de CIP ou de PSI afin de pouvoir proposer aux personnes morales de prêter aux entreprises.

Par ailleurs, le ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique, à l'occasion des 3^{ème} Assises de la finance participative du 29 mars 2016, a annoncé les évolutions suivantes :

- Concernant le prêt (Crowdlending) :
 - le seuil de prêt avec intérêt devrait passer de 1 000 à 2 000 euros par prêteur et par projet ;
 - le montant de 4 000 euros devrait passer à 5 000 euros par prêteur et par projet pour le prêt sans intérêt.
- Concernant l'investissement en capital (Crowdequity) :
 - le plafond d'émission de titres par projet devrait passer de 1 million à 2,5 millions d'euros sur 12 mois glissants, sans nécessité de produire un prospectus ;

- la nature des titres éligibles au crowdfunding devrait être étendue aux actions de préférence, aux titres participatifs (pour les coopératives) et aux obligations convertibles. L'objectif de cette évolution est de ne pas léser les investisseurs particuliers lors d'opérations de co-investissement.
- dans un souci de transparence des montages, Bercy, réfléchit également à un encadrement plus important des structures intercalaires (de type SAS...) très répandues dans le financement participatif immobilier.

Le marché récent du crowdfunding va se structurer au fil des années et nécessitera d'autres évolutions législatives et réglementaires afin de cadrer au mieux l'activité et d'encourager le développement du financement participatif.