

Chapitre 2

MODE ALTERNATIF DE FINANCEMENT

LE CROWFUNDING

- principes et avantages
- typologie des plateformes
- cadre réglementaire
- traitement comptable et fiscal
- exemples de réussite et échec
- process WiSeed equitycrowdfunding
- process MitYou crowlending



Titre I

Principe et avantages du Crowdfunding pour l'entrepreneur



Titre I - Principe et avantages

Sous-titre 1 Principe général

Littéralement « financement par la foule », le crowdfunding est un moyen de financement de projet grâce à la participation financière d'internautes.

En contrepartie le porteur de projet, offre le produit qu'il à créé, ou une partie de ce produit, ou des cadeaux plus ou moins en rapport avec le thème du produit créé, ou encore un retour financier.

Ce mode de financement repose également sur la capacité des internautes à générer du bouche à oreille afin de lever plus d'argent.



Titre I - Principe et avantages

Sous-titre 2 Les avantages du Crowdfunding

1 - S'affranchir des solutions de crédit traditionnelles

Depuis la crise financière et ses conséquences sur la réglementation des banques, financer l'amorçage de sa société par les circuits traditionnels est devenu un véritable défi pour l'entrepreneur :

Les conditions d'octroi de crédit se sont renforcées.

Le coût du crédit (taux d'intérêt du remboursement) peut être particulièrement élevé.

Le crédit bancaire génère un lien de dépendance à sa banque.

Recourir au crowdfunding permet à l'entrepreneur de s'affranchir des contraintes et du stress liés aux relations avec son établissement bancaire.



Titre I - Principe et avantages

Sous-titre 2 Les avantages du Crowdfunding

2 - Bénéficiaire d'une publicité gratuite

Lorsqu'elle est bien menée, une campagne de crowdfunding peut constituer un formidable tremplin pour lancer son produit/service. Les supports de communications utilisés peuvent être relayés par divers médias, des internautes de la communauté aux blogueurs, en passant par les leaders d'opinion sur Twitter, entre autres.

Certaines plateformes prennent en charge la campagne de communication sans frais supplémentaire.

3 - Faire valider son idée par la communauté

Le succès d'une campagne de crowdfunding constitue une validation implicite du marché prisé par l'entrepreneur.

En effet, une contribution assez importante de la part des internautes signifie que le produit plaît, voire même que l'internaute serait prêt à l'acheter dès sa commercialisation. L'entrepreneur peut donc déterminer le succès du produit en fonction de l'avancée de la campagne de collecte. Un atout déterminant quand on se lance dans l'entrepreneuriat !

A l'inverse, l'échec d'une campagne peut amener l'entrepreneur à se remettre en question, et à repenser son projet, démarche qui s'avère souvent salutaire pour lui, et pour son entreprise. Apprendre à rebondir est l'une des qualités essentielles pour un entrepreneur.



Titre I - Principe et avantages

Sous-titre 2 les avantages du Crowdfunding

4 - Accroître la crédibilité de son projet

En conséquence directe du paragraphe précédent, le succès d'une campagne de crowdfunding prouve le crédit accordé par les investisseurs particuliers au projet, et leur confiance en la capacité de l'entrepreneur à aller au bout de ses ambitions.

Ces éléments contribuent ainsi à accroître la légitimité de l'entrepreneur et de son projet auprès de n'importe quel public.

5 - Garder le contrôle sur son projet

L'equity crowdfunding permet à l'entrepreneur de bâtir autour de son projet une communauté d'actionnaires bienveillants et responsables. L'actionnaire conserve un droit de regard sur la stratégie de l'entreprise, mais l'entrepreneur ne dépend pas de ses actionnaires, comme cela peut être le cas avec ses partenaires financiers traditionnels.



Titre II

Typologie des plateformes de Crowdfunding



Titre II – Typologie des plateformes

Sous-titre 1 Les fonds restant acquis au porteur de projet – plateforme de don

Cette pratique se caractérise par le fait de donner de l'argent pour un projet sans attendre une quelconque contrepartie en retour. Le don est une pratique courante pour les associations et les entreprises à valeur sociale et solidaire, mais il n'est pas rare de voir d'autres entreprises et startup faire appel au don. En anglais ce modèle est appelé « reward based ».

Lorsqu'un internaute investit dans un projet, il recevra une récompense en fonction de son montant. Un remerciement, un disque offert, une réduction ou encore un diner dans un hôtel étoilé, plus le montant est élevé, plus la récompense sera avantageuse. C'est à l'entrepreneur de décider des contreparties. Les récompenses doivent, cependant, être en lien avec le projet. Ces contreparties seront délivrées aux contributeurs une fois l'objectif atteint. Cette pratique est plus souvent utilisée pour la création ou le développement de produits.



Titre II - Typologie des plateformes

Sous-titre 2 Exemple de plateforme de don /don contre récompense

MY MAJOR
COMPANY

KissKiss
Bank Bank
Maison de Créativité

pickandboost

écobole
un geste pour de bonnes causes

KICKSTARTER

we
playsport

Arizuka

I A M
LA MODE

PEOPLE FOR
cinema

touscoprod

Culture
TIME

noomiz
linking the music world

Octopousse.com

babeldoor.com
Financement solidaire de projets

foodraising
.com

music
invest
Receveur de projets musicaux

United Donations

Bulb
in Town

Z'entreprendre

DAVINCICROWD
by IFFRES

FINANCÉ
avec
Succès
pour
utile

Logo featuring a yellow shield with a black border, containing a black flask with a blue liquid and a yellow flame above it, flanked by yellow laurel branches.

WEDOGOOD.co

Logo featuring a stylized red flame or bird shape.

Titre II - Typologie des plateformes

Sous-titre 3 – Focus sur deux plateformes made in Réunion



Le site s'adresse ainsi à tous les entrepreneurs, inventeurs, musiciens, sportifs, cinéastes, écolos ou simples rêveurs qui ont besoin d'un petit coup de pouss' pour donner vie à leurs projets ; et au grand public, susceptible de leur venir en aide, en échange d'une contrepartie.

Le fonctionnement de pouss-pouss.re est très simple. L'inscription est gratuite aussi bien pour les porteurs de projets que pour les internautes qui souhaitent leur apporter leur soutien. Une fois inscrit, l'utilisateur a le loisir de créer ou de soutenir un projet, en quelques clics. pouss-pouss.re prélève une commission de 5 % sur les collectes de fonds réussies. La commission est facturée au porteur de projets.

Le porteur de projet prend également en charge les frais liés aux transactions bancaires, soit 1.57% + 0.32 ct. par transaction. Chaque don amène des frais de commissions bancaires qui sont prélevés directement par la banque. Le compte de paiement doit ainsi être suffisamment chargé dès le démarrage de la campagne pour amortir ces frais.

Le site pouss-pouss.re s'associera petit à petit à des grandes entreprises et institutions de l'île qui viendront soutenir l'effort de création véhiculé par pouss-pouss.re et les porteurs de projets. Ces sponsors offriront aux projets qu'ils auront choisi un « Super coup de pouss' », financier ou technique, et en feront une promotion supplémentaire sur leurs supports de communication.



Pocpoc est une plateforme de financement participatif réunionnaise créée et animée par le Collège Coopératif de La Réunion. Pocpoc permet aux internautes de soutenir financièrement les projets qui ont du sens pour eux.

Avec Pocpoc, nous faisons le pari que la force collective des donateurs est en mesure de peser positivement sur l'avenir de notre territoire.

Depuis mai 2004, le Collège Coopératif se fixe comme objet « de contribuer à la promotion des idées et des pratiques coopératives, associatives et mutualistes et plus généralement des solidarités sociales et économiques dans la recherche d'un mode de développement régional plus démocratique, humain et durable. »

L'association a ainsi initié la création des clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne solidaire (www.cigales.asso.fr) dans notre île.



Titre II – Typologie des plateformes

Sous-titre 4 Les fonds à rembourser, plateforme de prêt ou Crowlending

Autorisées depuis le 30 mai 2014 à l'initiative de Fleur Pellerin, les plateformes de crowdfunding peuvent désormais proposer le prêt d'argent pour financer les projets.

Il s'agit d'un prêt, avec ou sans intérêts, accordé par un internaute à un individu ou à une organisation (sans passer par une banque). Le porteur du projet conserve toute la propriété intellectuelle de son projet. En Anglais ce modèle est appelé « peer to peer lending ».



Titre II - Typologie des plateformes

Sous-titre 5 Exemple de plateforme de prêt



Titre II – Typologie des plateformes

Sous-titre 6 La prise de participation ou l'equitycrowdfunding

Cette pratique dilutive est désignée par le fait qu'un internaute qui investit dans un projet prend en contrepartie des actions dans l'entreprise. Ce type de financement se rapproche d'une levée de fonds classique.

Une fois le montant acquit et l'objectif atteint, l'internaute est contacté pour prendre connaissance des formalités et des clauses d'association.

Ce modèle offre la possibilité de réaliser une plus-value en cas de revente des parts. En général ce mode d'investissement est utilisé surtout par les entreprises qui recherchent 100 000 euros minimum.



Titre II – Typologie des plateformes

Sous-titre 7 Exemple de plateforme d'equitycrowdfunding



Dessinons la finance de demain



Titre II – Typologie des plateformes

Sous-titre Une variante : la coproduction

Ce mode de financement est surtout présent dans le milieu artistique. L'internaute contributeur (ou coproducteur) percevra, suite à son investissement, une contrepartie financière indexée sur la réussite du produit culturel (album, bande dessinée, film, pièce de théâtre, etc.) qu'il aura financé.

Il reçoit une part des bénéfices futurs de l'artiste ou du créateur financé, qui abandonne ainsi une partie de ses droits aux internautes et au site de coproduction.

Il existe différents modèles de rétribution mais à titre d'exemple, voici comment se caractérise un modèle proposé par MyMajorCompany (un des sites les plus importants dans le monde des plateformes de la coproduction artistique) : le pourcentage de chaque contributeur est déterminé par le montant de sa participation divisé par la somme des parts donnant droit à contrepartie financière (SPCF) multiplié par 100. Le pourcentage du contributeur est calculé sur 100% des recettes nettes hors taxes jusqu'à complète récupération de la contribution au projet et sur 50% des recettes nettes après la récupération totale de la contribution.



Titre III

Le cadre réglementaire



Titre III - Le cadre réglementaire

Sous-titre 1 Plateforme reposant sur le modèle du prêt

Selon que les prêts sont accordés à titre gratuit ou rémunérés par un intérêt les, règles applicables différent.

A travers la loi du 1er Octobre 2014, le gouvernement s'est intéressé aux plateformes de prêt, en leur créant un statut dédié : celui d'Intermédiaire en Financement Participatif (IFP).

Les crédits rémunérés n'étant pas accordés par elle-même mais par un établissement de crédit dont elle est partenaire.

Toute plateforme proposant l'intermédiation entre porteurs de projet et financeurs via le recours au crédit a l'obligation de s'immatriculer auprès de l'ORIAS, le Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance, en tant qu'IFP.

Les IFP sont soumis au contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution.



Titre III - Le cadre réglementaire

Sous-titre 1 Plateforme reposant sur le modèle du prêt

Le statut d'IFP correspond à un assouplissement du monopole bancaire. Il s'agit de permettre aux plateformes de prêt d'exercer selon les conditions suivantes :

- avec une limite de 1 000 € par prêteur et par projet ;

- pour un emprunt maximal d'1 million € par projet ;

- avec interdiction des crédits à la consommation ;

- à un taux inférieur au taux d'usure applicable.

Sous ces conditions, les IFP bénéficient d'un statut dérogatoire, avec une réduction du capital minimum, et un régime prudentiel allégé.

Le statut impose néanmoins, comme pour les statuts de CIP et de PSI, la justification de la capacité professionnelle à exercer, et le respect de règles strictes relatives à la bonne conduite des gérants, et à la transparence de l'information.

Si cette loi s'applique de droit aux plateformes de prêts, elle peut également s'appliquer aux plateformes de dons, qui ont le droit, mais pas l'obligation, de s'immatriculer auprès de l'ORIAS en tant qu'Intermédiaire en Financements Participatifs (IFP), avec les mêmes contraintes que celles que ce statut impose aux plateformes de prêt participatif.



Titre III - Le cadre réglementaire

Sous-titre 1 Plateforme reposant sur le modèle du prêt

Si la plateforme de financement participatif consent des prêts à titre gratuit, ne relevant pas du monopole bancaire, aucun agrément ou autorisation spéciale n'est nécessaire. Et même si une contrepartie de faible valeur (CD, places de concerts, invitation au lancement au projet financé...) est proposée, ces contributions peuvent être assimilées à des prêts à titre gratuit.

De même, aucun agrément bancaire n'est nécessaire aux organismes sans but lucratif et aux fondations reconnues d'utilité publique qui accordent des prêts à des conditions préférentielles, sur leurs ressources propres et dans le cadre de leur mission.

S'ils recourent à des ressources empruntées, ces organismes doivent être agréés par l'ACPR. Actuellement, deux associations de microcrédit sont agréées : l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique) et Créa-Sol.



Titre III - Le cadre réglementaire

Sous-titre 2 - Plateforme reposant sur le modèle l'equitycrowdfunding

Depuis le 1er octobre 2014, les plateformes d'equity crowdfunding doivent souscrire au statut de Conseiller en Investissements Participatifs (CIP) ou à celui de Prestataire de Services d'Investissement (PSI), nouvellement inscrits au Code Monétaire et Financier

Les CIP sont placés sous le contrôle de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), et les PSI sous celui conjoint de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) et de l'AMF, afin d'assurer une régulation optimale du marché, et de protéger ainsi les investisseurs.

Toute plateforme de crowdequity se doit d'être immatriculée auprès de l'ORIAS, le Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance, en tant que CIP ou PSI, et de respecter les contraintes associées à ces statuts, sous peine de sanctions pouvant aller jusqu'à 350 000 euros d'amende et 5 ans d'emprisonnement.



Titre III -Le cadre réglementaire

Sous-titre 2 Plateforme reposant sur le modèle l'equitycrowfundind

Le statut de Conseiller en Investissement Participatif CIP

Selon la loi du 1er Octobre 2014 relative à l'encadrement du financement participatif, le statut de Conseiller en Investissements Participatifs correspond aux

« Personnes morales exerçant à titre de profession habituelle une activité de conseil en investissements [...] portant sur des offres de titres de capital et de titres de créance définies par décret. Cette activité est menée au moyen d'un site internet remplissant les caractéristiques fixées par le Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers. »
Extrait de l'article 547-1 du Code Monétaire et Financier

Ce statut offre aux plateformes de nouveaux droits :

- pas de minimum de fonds propres

- levée de fonds pouvant aller jusqu'à 1 million d'euros sans prospectus AMF

- autorisation d'investir dans les structures juridiques de type SAS



Titre III - Le cadre réglementaire

Sous-titre 2 - Plateforme reposant sur le modèle l'equitycrowdfunding

Le statut de prestataire de services d'investissement (PSI)

Le statut de Prestataire en Services d'Investissements (PSI) est défini par le code monétaire et financier comme:

« les entreprises d'investissement et les établissements de crédit ayant reçu un agrément pour fournir des services d'investissement au sens de l'article L. 321-1. " » Extrait de l'article 331-1 du Code Monétaire et Financier

Lorsque la plateforme recherche des souscripteurs pour le compte du porteur de projet et reçoit des ordres de souscription de la part des internautes, elle fournit des services d'investissement portant sur des instruments financiers.

Quand ces services sont fournis à titre habituel, la plateforme doit être agréée en tant que prestataire de services d'investissement (PSI) ou mandatée en tant qu'agent lié par un PSI. Cet agrément est délivré par l'ACPR après approbation par l'Autorité des marchés financiers (AMF) du programme d'activité du futur PSI.



Titre III - Le cadre réglementaire

Sous-titre 3 Guide AMF et ACP

L'accès à ce statut exige un capital minimum de 50 000 euros si la plateforme ne détient pas de titres de tiers, et de 125 000 euros si elle en détient, mais il a un avantage majeur par rapport au statut de CIP: le passeport, qui offre à la plateforme la possibilité d'étendre son marché à tout l'Espace Economique Européen.

Les PSI sont agréées par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), et sont régulées conjointement par l'AMF et l'ACPR. Elles sont soumises à des règles d'organisation et de bonne conduite, et sont redevables de plusieurs contributions annuelles à l'AMF.

A savoir

L'AMF et l'ACP ont rédigé un guide permettant aux porteurs de projet de connaître précisément, à droit constant, les réglementations qui s'appliquent aujourd'hui en fonction des modalités choisies. Le guide est téléchargeable librement et gratuitement sur internet.

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



Titre IV

Le traitement comptable et fiscal



Titre IV - Le traitement comptable et fiscal

Sous-titre 1 Pour les porteurs de projet

- Si le porteur est un particulier personne physique domicilié fiscalement en France, il est passible de l'impôt sur ses revenus de toutes origines (Française ou étrangère). Il conviendrait donc logiquement de déclarer les contributions collectées dans la catégorie des revenus Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC),
- Si le porteur est une association tenue d'établir une comptabilité et si la contrepartie donnée au financeur n'est que symbolique ou présente une valeur très inférieure aux fonds versés, il s'agira alors fiscalement d'un don ou d'une cotisation (selon que le financeur acquiert ou non la qualité d'adhérent de l'association). Le produit correspondant est alors à enregistrer, soit en compte Ç 754 Collectes », soit en compte Ç 756 Cotisations ». La contrepartie sera également à comptabiliser comme une vente dans un compte Ç 70 ».
- Si le porteur du projet est un Auto-Entrepreneur (AE), les revenus ainsi perçus doivent entrer dans son chiffre d'affaires à déclarer à l'administration selon le régime du micro fiscal ou de l'auto-liquidation.



Titre IV - Le traitement comptable et fiscal

Sous-titre 1 Pour les porteurs de projet

Si le porteur du projet est une entreprise, en fonction de la nature des biens ou prestations rendues par l'entreprise, ces revenus ont soit la nature de chiffre d'affaires, soit la nature d'autres produits d'exploitation, lesquels doivent donner lieu à application de la TVA et entrent dans la composition du bénéfice imposable de l'entreprise.

On utilisera alors des comptes de produits d'exploitation (classe 7). Dans le cas contraire, ne s'agissant pas de produits d'exploitation car ne correspondent pas à l'activité courante et normale de l'entreprise, ils ne peuvent être considérés comme du chiffre d'affaires de l'entreprise et les produits seront à porter, sans faire ressortir de TVA, dans le poste « 771 Produits exceptionnels sur opération de gestion ».

→ Si l'opération de crowdfunding porte sur une prise de participation, les comptes classiques des opérations de financement prévus par le Plan Comptable Général seront retenus (101 Capital, 104 Prime d'Émission)



Titre IV - Le traitement comptable et fiscal

Sous-titre 2 Pour les contributeurs / les dons

→ Si le contributeur est un particulier, les dons versés à un projet porté par une personne physique ou morale qui n'est pas une association ou un organisme à but non lucratif n'ouvrent droit à aucune réduction d'impôt. Ils sont considérés comme un achat de bien ou une prestation de service.

→ Si le contributeur est un particulier, les dons versés à un projet porté par une association ou un organisme à but non lucratif, peuvent (sous la condition de délivrance par l'association ou l'organisme à but non lucratif d'une attestation de don Cerfa), donner droit à une réduction d'impôts.



Titre IV - Le traitement comptable et fiscal

Sous-titre 2 Pour les contributeurs - réduction de l'impôt sur le revenu

Si vous êtes soumis à l'Impôt sur le Revenu (IR), la loi Madelin vous permet de déduire 18% des sommes souscrites au capital de sociétés non cotées. La réduction sur l'IR est égale à 18% du montant des versements effectués avant le 31 décembre de l'année en cours.

Les plafonds annuels pour les versements sont les suivants :

- 50 000 € pour un célibataire, soit une réduction de 9 000 € maximum sur l'IR
- 100 000 € pour un couple marié ou pacsé avec une imposition commune, pour une réduction de l'IR à hauteur de 18 000 € maximum

Pour pouvoir en profiter, vous devez remplir les conditions suivantes :

- être une personne physique, souscrivant au capital d'une société non cotée
- être domicilié fiscalement en France
- prendre l'engagement de conserver les parts acquises au moins pendant 5 ans
- souscrire au capital d'une société éligible avant le 31 décembre de l'année fiscale en cours



Titre IV - Le traitement comptable et fiscal

Sous-titre 2 Pour les contributeur Réduction de l'ISF

Plus communément appelé dispositif TEPA ISF, ce dispositif permet à un investisseur français, résidant ou non en France, de bénéficier d'une réduction d'impôt s'alignant sur le montant investi. Dans l'obtention de cette exonération partielle de l'ISF, quelques règles sont à connaître :

- être une personne physique
- souscrire au capital d'une société éligible avant la date limite de dépôt de la déclaration ISF, soit le 15 juin de l'année en cours au plus tard
- les parts doivent être conservées jusqu'au 31 décembre de la cinquième année, sauf exceptions
- la limite de l'investissement est placée à 90.000 € (soit une réduction maximale de 45.000 €)

Bon à savoir ! Le montant investi dans le cadre de ce dispositif est déduit de votre patrimoine pour calcul de l'ISF, et ce pendant toute la durée de votre participation.

Attention : Pour un même investissement, il n'est pas possible de cumuler les avantages fiscaux à l'IR et à l'ISF. Exemple : Si vous investissez 1000 euros dans une startup, vous ne pouvez pas défiscaliser 180 euros sur IR et 500 euros sur votre ISF. Il faut choisir entre les deux.



Titre IV -Le traitement comptable et fiscal

Sous-titre 2 Pour les contributeurs Réduction de l'ISF

Depuis le 1er janvier 2015, dans le cadre de la loi de finances rectificative 2014, investir dans une PME par le biais d'une société d'investissement participatif vous permet de profiter des mêmes avantages fiscaux que l'investissement en direct dans les entreprises. L'objectif de la loi est de contribuer à la relance de la croissance économique en encourageant l'investissement dans les PME non cotées.

Calcul de l'imposition de la plus value

Les plus-values réalisées au moment de la revente des participations dans les entreprises financées sont soumises à l'impôt sur la plus-value et doivent être intégrées dans l'impôt sur le Revenu.



Titre V

Exemple de réussite et echec



Titre IV – Exemples de réussites et d'échecs

Site de prédiction sur la réussite d'une levée de fonds en crowdfunding

<http://crowdfunding.io/>

Agence de notation gratuite pour les start-up plutôt réservé aux levées de fonds equity

<http://earlymetrics.com/entrepreneurs/>

Un site qui recense les échecs en levées de fonds en crowdfunding

<http://kickended.com/projects/paulyollie/>

Des réussites :

<https://www.wistiki.com/>

<https://fr.airbnb.com/>

<http://coolest.com/>

Pour choisir le site la plateforme adaptée à son projet, un comparateur de site

<https://www.cafedelabourse.com/archive/article/comparatif-crowdfunding-financement-participatif>



Titre VI

Le process des plateformes



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Généralités

Avant toute chose, il est primordial de choisir la bonne plateforme. Le projet s'adresse-t-il à une large audience ou plutôt à un public spécialisé ? Souhaitez-vous un financement par le don, le prêt, la prise de participation au capital ? N'hésitez pas à solliciter des plateformes de crowdfunding à l'étranger si votre marché est plus sensible ailleurs.

Lorsque vous soumettez votre projet, vous devez mettre en avant son côté innovant, ses perspectives d'évolution et vos objectifs en termes de financement. Votre présentation doit être attrayante afin de susciter de l'intérêt. Il s'agit d'une vitrine mettant en avant votre projet et elle doit être renseignée d'un maximum d'informations, mais également attractive.



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre généralités

En général le temps imparti pour financer le projet est fixé entre 60 et 90 jours

Dans la plupart des plateformes de crowdfunding, si vous n'arrivez pas à collecter le montant que vous vous êtes fixé, vos contributeurs seront remboursés et vous ne percevrez pas cet argent. Pick and Boost au contraire fonctionne par palier de financement. Par exemple, si vous n'avez pas atteint 100% de votre objectif mais que certains paliers ont été atteints, vous percevrez la somme correspondante à ces paliers.

Vous devez donc bien préparer vos objectifs et définir le montant en adéquation avec vos besoins.

Vous devez être réaliste dans vos dépenses et ne pas être trop gourmand.

De toute façon, le montant souhaité peut être dépassé! Réfléchissez donc à toutes les étapes importantes à votre projet ainsi que leur montant

Le choix de la date de lancement

Le démarrage de la collecte est une période clé ! Si votre produit peut être un cadeau à offrir, pensez à ajuster votre lancement à des événements tels que la fête des mères ou des pères, Noël ou encore la Saint Valentin. Ainsi, si vous proposez du don contre recompenses, les participants pourront précommander votre produit pour le recevoir au bon moment. Attention cependant à bien respecter les délais et anticiper les éventuels imprévus. Un cadeau prévu pour Noël livré quelques jours après ne vous ferait pas une bonne pub !



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Généralité

Comment communiquer son opération de crowdfunding ?

Votre projet a été validé ? Il faut alors savoir vendre son projet pour donner envie aux internautes, qu'ils vous soient proches ou non, d'investir.

Pourquoi devraient-ils investir dans votre projet et pas un autre ? Quelle est la valeur ajoutée de votre offre ?

Vous devez communiquer dès le départ, voire même en amont du lancement, car le temps de la campagne est court ! Cette étape doit être relayée sur les réseaux sociaux pour mobiliser sa communauté et l'encourager à partager. Cela contribuera à viraliser la campagne et favoriser le bouche-à-oreille. Pensez aussi à cibler des journalistes et les blogueurs .S'ils sont séduits et que votre campagne est bonne, ils relayeront l'information, vous permettant d'augmenter de manière conséquente la portée de votre campagne.

Après le lancement, communiquez régulièrement des nouvelles sur l'avancée de votre collecte. Assez souvent, en milieu de campagne, les retombées s'essouffent... Ne relâchez pas vos efforts et continuez d'entretenir la dynamique. Convaincre les internautes est un travail de longue haleine mais qui en vaut la peine, alors n'hésitez pas à contacter individuellement vos contacts !



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple prise de participation : WiSEED

Conditions de sélection pour une société



Être créée et avoir moins de 8 ans



Être innovante, à fort potentiel de croissance



Envisager d'autres moyens de lever des capitaux



Être suffisamment avancé avec une équipe solide



Avoir des preuves de concept (chiffre d'affaires, traction, clients pilotes,...)

Secteurs d'activités concernés



SANTÉ



ENVIRONNEMENT



NUMÉRIQUE



INDUSTRIE
ET SERVICES



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

**WiSEED crée un émetteur (holding)
dédié qui réunit les souscripteurs
et entre au capital de l'entreprise**

Pour une jeune entreprise, gérer un grand nombre d'actionnaires en direct est :

- Couteux et consommateur de temps, alors que celle-ci doit concentrer ses efforts sur le développement de ses activités.
- Un frein pour des investisseurs pour les levées de fonds suivantes.

Le véhicule d'investissement (holding) présente de nombreux avantages :

- vous n'avez qu'un représentant unique au sein des organes de gouvernance ;

- il permet en parallèle de réunir une large population d'investisseurs qui sont autant de ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyer (réseaux, expertises...) ; il **facilite le co-investissement** avec d'autres et l'entrée ultérieure de nouveaux investisseurs.



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

WiSEED **sélectionne** et **accompagne** votre projet depuis **la demande** de levée de fonds jusqu'à la **sortie**



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

Le processus de sélection comporte 3 filtres :

- Une revue initiale
- Un e-vote des WiSEEDers qui expriment leur enthousiasme et leur volonté de financer votre projet
- Une due diligence et valorisation de votre entreprise termine le processus de sélection



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

ÉTAPE 1

LA REVUE INITIALE DE VOTRE RÉSUMÉ OPÉRATIONNEL



Sur la base d'un résumé opérationnel ou d'un teaser (présentation qui reprend les grandes lignes du projet), WiSEED s'assure que la présentation de votre projet permet de se faire une idée précise de l'offre de valeur, qu'elle réponde à un problème ou besoin parfaitement identifié d'un marché solvable.

Triptyque : besoin/promesse/preuve.

WiSEED privilégiera des **propositions de valeurs** qui ne nécessitent pas une compétence métier spécialisée pour comprendre sa valeur ajoutée, il tiendra également compte de la capacité du dirigeant à « vulgariser » sa proposition.

En cas de validation de votre dossier par notre équipe, nous vous donnons accès à **un espace dédié** dans lequel vous pourrez renseigner et enregistrer tous les documents de présentation nécessaires à l'e-vote (cf. **e-vote**).



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

La **proposition de valeur** et son **caractère innovant**

L'**opportunité de marché** (le besoin)

Le **marché** (clients potentiels et concurrents)

Le **degré d'avancement** de la société (réalité du produit ou service, propriété intellectuelle, chiffre d'affaires, ...)

L'**équipe**

La **stratégie**

Les **besoins de fonds** (combien et pour faire quoi ?)

CONFIDENTIALITÉ

Nous prenons la confidentialité très au sérieux et ne partageons pas de documents sans le consentement des dirigeants.



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

ÉTAPE 2

L'E-VOTE : LES DOCUMENTS À FOURNIR

La phase d'e-vote suit la revue initiale. Indispensable dans le processus de sélection,

l'avis des WiSEEDers est sollicité pour déterminer la popularité des projets.

Les résultats du vote fournissent une **prévision réaliste** de la capacité de votre projet à être financé sur la plateforme.

Il vous est demandé de fournir

1) Une vidéo de 2-3 minutes	2) Un document de présentation de votre projet (type PPT - public)*
3) Une présentation plus détaillée (8 à 10 pages) en visé restreinte* <small>type résumé opérationnel développé ou présentation de type PPT approfondie.</small>	4) Les CV (et photos) des dirigeants de la start-up*
5) Le lien de votre Site Web et de vos réseaux sociaux	6) Une partie formulaire à saisir en ligne

Nous vous encourageons à **vulgariser** les aspects techniques de votre projet, en mettant en valeur votre différenciation, afin d'être **audible** auprès du maximum de WiSEEDers. Après une revue interne positive, vous vous engagez à constituer votre dossier sous 15 jours



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

Les critères de sélection

Les WiSEEDers notent votre projet (/5) et s'appuient sur 11 critères de sélection.

L'évaluation par les WiSEEDers de ses 11 critères, permet d'identifier les éventuels signaux faibles que nous approfondirons.



Il est donc important de veiller à ce que vos documents renseignent les WiSEEDers sur l'ensemble de ses items

LES CRITÈRES D'ACCEPTATION MINIMUM :

1. +100 investisseurs potentiels ont voté pour votre projet
2. Les intentions dépassent les 100 000€
3. Au moins 25 % des personnes souhaitant investir sont des investisseurs connus de la plateforme WiSEED.



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

ÉTAPE 3

LA DUE DILIGENCE :

ÉTUDE APPROFONDIE POUR SÉCURISER L'INVESTISSEMENT

Les due diligences sont réalisées afin de conforter la position des investisseurs actifs en vue de **sécuriser au maximum l'investissement**. WiSEED procède à une étude approfondie de/dans la société :

Un audit juridique et comptable (si pertinent)

Une expertise croisée, notamment avec les acteurs institutionnels et privés de l'innovation technologique.

Des échanges et réunions de travail avec l'équipe dirigeante (réalisées par visio(s) ou télé conférence(s))

Des appels de références, partenaires, clients

Une étude de valorisation.



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

Les sociétés seront sélectionnées en regard
du triptyque besoin/promesse/preuve



BESOIN

Permet de valider le marché (qui, pourquoi, quand, comment, qui prescrit, qui décide, qui paye, qui utilise), sa capacité à acheter le produit ou le service.

PROMESSE

Preuve du concept, test du marché, prototype

PREUVE

Capacité à produire et à fournir le produit/service, à les commercialiser, équipe, barrières à l'entrée (posées ou franchises).



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

ÉTAPE 4

LA CAMPAGNE DE LEVÉE DE FONDS L'IMPORTANCE DE LA COMMUNICATION

En vue de la collecte, il sera nécessaire de **créer un dossier spécifique** contenant :

- Un formulaire en ligne
- Un Business plan, dont la visibilité sera restreinte aux investisseurs connus.

LA LEVÉE DE FONDS EST L'ÉTAPE CLÉ POUR L'ENTREPRENEUR

La campagne **débute** par la **signature d'un contrat** de prestation et d'une Term sheet pré-accord sur les termes principaux du pacte d'actionnaires (même si l'augmentation de capital et la valorisation ne sont pas fixées). **Le pacte d'actionnaires est négocié puis signé** pendant la levée de fond

LA COMMUNICATION EST UN ÉLÉMENT PRÉPONDÉRANT À LA RÉUSSITE DU

PROJET Les actions pourront être **menées conjointement** et spécifiquement (en fonctions de nos spécificités respectives), dans le but de **promouvoir l'opportunité**.

Le dirigeant sera amené à se rendre dans les locaux de WiSEED pour participer à un live diffusé sur internet, durant lequel il répondra aux questions des investisseurs potentiels.



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

ÉTAPE 5

LE SUIVI - LE REPORTING

A ce titre, il **délègue un directeur de participation**. Les directeurs de participations de WiSEED

représentent les investisseurs particuliers. Ils participent **aux organes de gouvernance des entreprises financées**, au travers de mandats d'administrateurs, ou de membres de conseils stratégiques ou de surveillance. Ils **n'exercent pas de**

responsabilités opérationnelles. Pour autant, ils exercent pleinement leur mission et assument la responsabilité de leurs mandats qui leur confèrent, auprès des dirigeants, un devoir de proposition, de

conseil et de contrôle, en particulier : en matière économique, stratégique et opérationnel, dans les relations avec les partenaires de l'entreprise. La mise en œuvre des politiques de gestion des investissements est déléguée aux directeurs de participations. Le directeur de participations **rend compte aux investisseurs individuels de l'exécution de sa mission** et de la politique définie sur les termes de pacte d'associés par tout moyen (mails, vidéos,...), et à travers la plateforme internet de suivi www.wiseed.com, **ceci trimestriellement**.



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

La réussite du partenariat nécessite un alignement des intérêts des acteurs, parties prenantes du projet d'entreprise, ainsi qu'un partage de la valeur créée tenant compte des risques pris et de la contribution de chacun d'eux.

FACTEURS DE RISQUES

Evaluation **imprécise** de la capacité de la Société Cible à respecter le plan de développement, le positionnement, la stratégie et la capacité des dirigeants à les mener à bien

Valorisation inexacte ou excessive de la participation, ou valorisation fondée sur des hypothèses de développement qui ne se réaliseraient pas, mettant ainsi en péril les financements ultérieurs

Conjoncture économique susceptible d'affecter la valorisation de la participation. De même, les conditions d'investissements ou de cessions de la participation peuvent être altérées par une évolution défavorable de l'environnement économique



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre
Exemple WiSEED

SORTIES ET LIQUIDITÉS

Investissements compatibles avec une sortie à 3-8 ans -

Cohérence entre nos objectifs et ceux des chefs d'entreprises

- Introduction en bourse, MBO, rachat par un industriel, entrée d'un Fonds...

Clauses statutaires tournées vers la liquidité

- Rachat par les fondateurs
- Une fraction du résultat net distribuable annuellement à partir de la troisième année

Liquidité alternative

- Cession au management (venant renforcer l'équipe fondatrice)



Titre VI - Le process des plateformes

Sous-titre Exemple WiSEED

Combien coûte l'intervention de WiSEED

Les étapes préalables à la levée de fonds sont intégralement gratuites :

inscription, revue initiale, vote et audit

Facturation au moment du closing (clôture de la levée) :

- Un équivalent de 10% des fonds perçus par la startup.
- Des frais administratifs, correspondant aux formalités de la levée et à la gestion de l'investissement durant les années suivantes.

En cas de désengagement **de votre part** durant la campagne de levée de fonds, vous ne percevez aucune somme collectée et devez payer une pénalité d'annulation.



Titre Le processus

Sous-titre Exemple MitYou



Titre Le processus

Sous-titre Exemple MitYou

FINANCER UN PROJET

Par l'intermédiaire de MITYOU, vous pouvez devenir acteur dans le développement de l'économie réunionnaise en finançant des projets par des TPE/PME, en contrepartie d'une rémunération entre 4% et 8%.

J'INVESTIS DANS L'ECONOMIE LOCALE

L'ouverture d'un compte sur MITYOU est totalement gratuite et très simple.

Une fois votre dossier finalisé, vous pourrez consulter les dossiers des entreprises, analyser leurs projets et décider de les financer.

Ainsi, vous participerez activement au développement de notre économie en soutenant des projets parce qu'ils sont proches de vous, parce que vous connaissez le porteur de projet, parce que vous savez que c'est un atout pour la Réunion de développer son tissu économique.

PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Vous créez votre compte sur MITYOU.

Vous procédez à un virement vers votre compte MITYOU (e-wallet), tant que vous n'avez pas décidé d'investir dans un projet, vous pouvez retirer votre argent quand vous le souhaitez. Vos fonds sont conservés par MangoPay, MITYOU a choisi d'utiliser MangoPay pour gérer ses collectes et remboursements de financements.

Le statut de Prestataire de Service de Paiement (PSP) de MangoPay permet aux prêteurs MITYOU une garantie totale de transparence et de sécurité quand à la gestion de leurs fonds.

Vous analysez chacun des projets que MITYOU vous proposera de financer.

Vous choisissez un ou plusieurs projets et décidez de prêter votre argent à ces entreprises (minimum 50 euros, maximum 1000 euros, par projet).

Chaque mois, vous pourrez voir sur votre e-wallet le remboursement de votre prêt.



Titre Le processus

Sous-titre Exemple MitYou



Les flux sécurisés avec **mit+you**



Titre Le processus

Sous-titre Exemple MitYou

MANUEL PROJET

QUELS PROJETS

Mityou a pour vocation de proposer des projets d'entreprises exclusivement réunionnaises, même les entreprises en création. Si votre projet est cohérent, si votre étude de marché est finalisée, si votre business plan est crédible, nos experts analyseront votre dossier. Après validation, une note sera attribuée. La globalité du projet sera mise en ligne et proposé aux membres de notre réseau.

Dépôt de dossier complet	Analyse par nos experts	Mise en ligne et collecte de fonds	Déblocage des fonds
	+ 10 jours	+ 45 jours	+ 15 jours

ETABLISSEMENT DE LA COTATION

Notre système de cotation est simple et est clairement expliqué dans le document ci-dessous: [Feuille d'analyse du risque \(PDF\)](#).

GARANTIES ET CAUTIONS

Nous ne demandons aucune garantie particulière ni aucun cautionnement. Il est important cependant de savoir que le prêt en crowdfunding revêt un caractère obligatoire. Toutefois, dans certains cas, nous pouvons demander la mise en place d'une procédure particulière, telle que la signature d'un contrat de prêt devant notaire.



Titre Le processus

Sous-titre Exemple MitYou

A QUEL TAUX EMPRUNTER

Nous avons pour politique de proposer des taux raisonnables entre 4% et 8%.
Le taux du prêt sera entièrement dépendant de la notation du risque établie par notre équipe d'experts.

COMMENT SE REMUNERE MITYOU

MITYOU se rémunère en une seule fois, au décaissement du prêt.
La rémunération correspond aux prestations suivantes :

- Analyse du dossier
- Conseils marketing pour la présentation du projet
- Mise en ligne du dossier
- Suivi des prêts jusqu'au remboursement final

Aucun autre frais ne sera demandé.

Tarification de nos prestations :

Prêts à 12 mois : 4,0% TTC

Prêts à 24 mois : 4,5% **TTC**

Prêts à 36 mois : 5,0% TTC

Variation des taux			
	12 mois	24 mois	36 mois
AAA	4%	5%	6%
AA	4,5%	5,5%	6,5%
A	5%	6%	7%
B	6%	7%	8%



Titre Le processus

Sous-titre Exemple MitYou

COMMENT CONSTITUER MON DOSSIER

Afin que votre dossier soit rapidement analysé et afin d'éviter des "aller et retours" inutiles, nous n'étudierons que des dossiers complets :

- KBis
- Statuts de l'entreprise / Porteur de projet
- Bilan des deux dernières années, validés par votre comptable
- Description détaillée du projet
- Etude de marché, interne ou externe
- Budget prévisionnel
- Eléments marketing (logo, vidéos, photos du produit, des entrepreneurs).

La qualité des supports marketing est extrêmement importante.

Toujours motivé pour rejoindre les entrepreneurs Mityou ? Vous pouvez nous envoyer vos projets par e-mail à l'adresse suivante : projet@mityou.re



Titre Le processus

Sous-titre Les réussites

Le 1er octobre 2012, avait eu lieu une première mondiale dans toute l'histoire du financement participatif. [La plateforme Wiseed](#) et Antabio, une biotech, avaient annoncé une sortie des investisseurs particuliers de la startup, suite au rachat de leurs actions par un business angel, après seulement 18 mois de détention, bénéficiant au passage d'un taux de rentabilité de 44%!

Cette success story avait en fait commencé en 2010 lorsqu'Antabio avait déjà **réussi à lever 300.000€** sur la plateforme Wiseed auprès de 207 de ses membres. Cette levée de fonds avait permis à la startup en phase d'amorçage de financer une étape-clé de validation de nouvelles molécules thérapeutiques.

Ce succès financier, associé au succès technologique, ont abouti à un effet de levier permettant **une seconde levée de fonds auprès d'un business angel**. Ce second round a ainsi permis le développement des candidats médicaments mais également de rémunérer [le risque de perte en capital](#) pris par les petits porteurs par **une confortable plus-value**.

Cette réussite a conforté les différents acteurs du crowdfunding – plateformes, entrepreneurs et investisseurs – dans l'intérêt du modèle. **L'exemple d'Antabio est un cas d'école** qui me rappelle celui d'[Ecrins Therapeutics](#), également propulsée par **Wiseed**: une



Titre Le processus

Sous-titre Les échecs

Aujourd'hui, **Smok-it** est en liquidation judiciaire. La raison : un des distributeurs pré-cité aurait renvoyé un important stock de produits de nicotine qui peinaient à la vente.

Toutefois, parmi ses prêteurs qui s'interrogent sur blogs et forums, le mystère demeure : **comment une société auparavant bénéficiaire a-t-elle pu se dégrader aussi rapidement après avoir reçu la somme de 75.000€ ?**

De même, trois autres sociétés, ayant eu recours à **Unilend** pour leur financement en crowdlending, sont concernées par des retards de paiement, voire des procédures de redressement judiciaire : **Shala, Bio Froid, Spokes'n Motion** et d'autres.

Vision du Ciel Industries – un temps sur la plateforme [Sowefund](#) au printemps dernier pour une levée de fonds en equity crowdfunding mais retirée avant terme – s'est retrouvée en liquidation judiciaire, laissant ses prêteurs d'**Unilend** impayés. La démarche de cette société, passant d'une plateforme de crowdfunding à une autre, mettant en péril les remboursements des prêteurs de la première, laisse songeur.



Titre Le processus

Sous-titre Les échecs

<http://alexanderjarvis.com/2015/05/19/pitch-deck-collection-from-vc-funded-startups/>

https://www.youtube.com/watch?v=wiNEKdW03_k





ARKAN

RÊVER, CROIRE ET OSER

www.arkan.re