

Atelier Financement de l'Économie de la Fonctionnalité



www.club-economie-fonctionnalite.fr

Compte-rendu de l'Atelier du 19 janvier 2016

Avant-propos

L'adoption par l'entreprise d'un modèle économique relevant de l'Économie de la Fonctionnalité et de la Coopération, passe par le développement des ressources immatérielles qui peine à trouver un financement par les canaux traditionnels.

L'Atelier « Financement de l'Économie de la Fonctionnalité » se propose d'étudier la piste du financement participatif ou « crowdfunding » qui est une autre façon pour les entreprises de récolter des fonds pour leur projet. De plus, en privilégiant le lien social et de proximité, il se révèle être un vecteur naturel du développement de la coopération.

Le 19 janvier dernier, **Julien BENAYOUN de 1001PACT** nous a présenté ce nouveau mode de financement qui connaît un fort développement en France avec un taux de croissance annuel de plus de 63%¹.

I. Généralités

Trois types de plateformes de financement participatif sont à distinguer:

1. Dons / dons en contrepartie (crowdgiving)

Ces plateformes permettent de récolter des dons ou des contributions pouvant donner lieu ou non à des contreparties diverses. Les plateformes KissKissBankBank, MyMajorCompany et Ulule sont les plus connues. L'hexagone comptait 22 plateformes recensées en août 2015.

Exemple : le film *We Demain* a permis, via la plateforme pionnière en dons KissKissBankBank, de lever 681 056 € auprès de 11 932 personnes, près de 20 fois la somme escomptée.

L'appel de fonds constitue une campagne de communication pour le lancement d'un produit/service. Un des avantages du financement participatif est qu'il permet de faire d'une pierre deux coups : lever des fonds, et communiquer largement sur les projets.

2. Les prêts gratuits ou rémunérés (crowdlending)

D'un côté, les plateformes permettent de concourir au lancement d'entreprises innovantes, de l'autre, elles offrent une possibilité de rentabilité pour les investisseurs. Le *crowdlending* connaît un intérêt croissant de la part des entrepreneurs - 33 % des dirigeants seraient aujourd'hui disposés à financer le développement de leur entreprise de cette manière.

Les taux vont de 0% à 6 ou 8% (contrairement à une Banque, le prêt est sans caution et sans garantie).

¹ En 2014, les montants levés par le crowdfunding ont atteint 152 millions d'euros, soit près de deux fois plus qu'en 2013.

Exemple de plateforme pratiquant le taux 0% : HelloMerci filiale de KissKissBankBank ; Micro prêt (ex Babyloan) pour les prêts de petites sommes - taux entre 0% et 5% - via des instituts de la microfinance. ; LENDOPOLICE applique un taux entre 4 et 8% ; UNILEND est la plateforme leader sur le marché ; elle a franchi le million d'euros d'intérêts reversés aux particuliers.

3. Capital (equity crowdfunding)

Cette forme de financement participatif correspond à la démocratisation du business angel. Tandis que ces derniers adressent des levées de fonds de plusieurs centaines de milliers d'euros, les plateformes d'equity crowdfunding permettent à des particuliers d'investir à partir de 100 euros selon la plateforme, et le plus souvent en direction d'une entreprise de leur choix. Il s'agit de souscriptions en actions ou obligations. Les particuliers deviennent actionnaires de l'entreprise à la hauteur de leur investissement (en direct ou bien via une holding).

Le don a permis de démocratiser le financement participatif. Montant moyen levé sur une campagne de don est de 3000 euros. Sur le prêt, le montant moyen est d'environ 70000 euros. On remarque l'émergence d'un nouveau profil de prêteurs qui recherchent en priorité l'opportunité financière.

Les chiffres du financement participatif

L'Europe est, de loin, la région du monde qui compte le plus de plateformes de crowdfunding au monde puisque 60% des plateformes, soit 300, sont basées dans cette région contre seulement un peu plus de 20% en Amérique du Nord et environ 5% en Asie. Parmi les pays européens, la France est le deuxième pays qui compte le plus de plateformes, 70, juste derrière le Royaume-Uni qui en compte 72 et devant l'Allemagne qui en compte 52².

En France, plus des trois quarts des plateformes ont à peine 3 ans d'existence. Toutes les plateformes n'ont pas obtenu l'agrément, et certaines exercent en-dehors de la réglementation.

Les encours : c'est 6 milliards d'encours dans le monde. En France, après avoir été multipliés par près de 3 en 2013 (+190%, à 78,3 millions en 2013), les fonds collectés en 2014, s'élevaient à 152 millions d'euros sur la cinquantaine de plateformes existantes regroupées au sein de l'association Financement participatif France (FPF). Soit plus du double des montants levés en 2013. Le don, avec 38,2 millions d'euros collectés, le prêt rémunéré ou non (88,4 millions) et l'investissement en capital (25,4 millions), affichent des croissances respectives de 97, 84% et 146 sur une année.

Le secteur s'organise : **les plateformes peuvent être généralistes, ou spécialisé dans un domaine ; nationales ou régionales.**

Exemples de plateformes spécialisées :

- HELLOASSO est spécialisée dans la collecte de dons pour les associations françaises. FOODRAISING est à 100% dédiée à l'univers de la gastronomie et de la restauration.
- PRETD'UNION porte le prêt entre particuliers (autre statut que FPI). Chaque particulier souscrit à une « poche » qui prête à x particuliers. Les rendements sont intéressants, mais il n'y a plus de transparence de l'investissement qui est l'essence du crowdfunding.

² Ces chiffres sont à relativiser car parmi les 70 plateformes française, seuls 40 sont actives et 30 sont en démarrage alors qu'au Royaume-Uni, seuls 5 plateformes sont en démarrage. Source <http://www.goodmorningcrowdfunding.com/etude-quelques-chiffres-sur-letat-du-crowdfunding-dans-le-monde-1812143/>

- SPEAR adresse les entreprises de l'ESS ; les fonds des particuliers sont collectés via une coopérative et servent d'apport pour que l'entreprise soit en mesure de négocier un crédit bancaire auprès d'une banque.
- LUMO est spécialisée dans la transition énergétique.
- 1001PACT est spécialisée dans l'investissement social.

Voir le site de l'Association Financement Participatif France qui référence les différentes plateformes : <http://financeparticipative.org/>

Les acteurs du financement participatif

1,3 million de Français ont déjà soutenu un projet de crowdfunding ; le don correspond à 62 euros en moyenne en 2014), des centaines d'euros prêtés à une PME, ou plusieurs milliers investis (4 470 euros) dans le capital d'une start-up.

FPF et ADWISE (« l'Observatoire du crowdfunding ») ont réalisé des études sur le profil sociologique des investisseurs. 29% des français sont favorables à investir dans des entreprises pour financer l'innovation. 87% déclarent qu'ils se sont lancés dans le crowdfunding pour la dimension sociale et humaine du projet. 91% parce qu'ils adhéraient aux valeurs du projet ; 22% pour s'engager dans le projet.

Les 35-49 ans sont ceux qui ont le plus recours au crowdfunding. Le don moyen est de 60 euros ; le prêt moyen non rémunéré est de 87 euros ; le prêt rémunéré moyen est de 561 euros ; l'investissement en capital est en moyenne de 4470 euros. 7% des français ont déjà pratiqué le crowdfunding et 56% le connaissent.

Le baromètre du crowdfunding en France au premier semestre 2015, est en ligne sur : <http://www.goodmorningcrowdfunding.com/infographie-le-barometre-du-crowdfunding-en-france-au-premier-semester-2015-02170915/>

Question : Est-ce que les dons réalisés par les canaux classiques se déplacent vers les plateformes de financement participatif ?

Les plateformes suscitent des intérêts nouveaux et n'empiètent pas forcément sur les acteurs déjà présents (ONG, fondations, Cigales,...). Par exemple, l'investissement dans une Cigale demande du temps et un engagement qui est moindre dans le cas du crowdfunding. 56% des investisseurs de 1001PACT ne connaissaient pas la finance solidaire auparavant. Il y a conversion d'anciens souscripteurs de la finance solidaire, mais aussi l'attrait d'un nouveau type de souscripteurs. HelloAsso travaille en coopération avec les associations pour structurer leurs appels aux dons.

Réglementation du financement participatif

En sécurisant l'exercice du crowdfunding, le décret du 1^{er} octobre 2014 a permis le lancement de nombreuses plateformes d'equity crowdfunding et de prêt participatif.

Le cadre réglementaire du financement participatif est exposé sur le portail de l'économie et des finances : <http://www.economie.gouv.fr/facileco/cadre-reglementaire-financement-participatif>

Les plateformes qui gèrent l'encaissement des fonds sont soumises à l'agrément délivré par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) avec statut IFP (Intermédiaire Financement Participatif) qui permet de prêter à une entreprise. Si la plateforme n'obtient pas l'agrément ACPR, elle est interdite d'exercice.

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 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). L'AMF veille notamment que la perte financière ne soit pas plus importante que le montant investi.

Pour la plateforme, le dossier d'autorisation de l'AMF demande plusieurs mois d'obtention. L'AMF exerce une vigilance sur :

- Le partenaire choisi par la plateforme pour gérer les fonds.
- les mesures prises par la plateforme pour se prémunir contre le blanchiment d'argent,
- l'obligation d'information des clients sur les risques pris,
- les mesures pour la fiabilité de la plateforme internet,
- la capacité du prestataire à contrôler l'agrément des investisseurs,
- ...

L'AMF demande une montée en compétence des acteurs auxquels l'agrément est accordé.

Au 1^{er} octobre 2014, les sociétés qui exercent une offre au public de titres financiers par l'intermédiaire de plateformes de financement participatif sous forme de titres financiers, bénéficient d'une procédure allégée. Pour chaque levée de fonds inférieure à un million d'euros (au lieu de 100 000 euros auparavant), aucun prospectus d'investissement n'est nécessaire. Une information simplifiée est suffisante.

Exercice de l'activité des plateformes de crowdfunding

Les plateformes de crowdfunding ont l'obligation de contrôler l'identité de l'investisseur, de s'informer de sa motivation et de son expérience dans l'investissement participatif, etc... pour être autorisé à investir via une plateforme.

L'argent investi par le particulier est séquestré dans un compte de monnaie électronique créé à cet effet, jusqu'à ce que l'objectif du montant de l'investissement soit atteint. Une fois qu'il est atteint, les fonds sont reversés sur le compte de dépôt du capital de l'entreprise, en fonction des plateformes. Pour les dons, certaines choisissent d'allouer les fonds au projet à partir d'un seuil d'objectif d'investissement fixé. Sur le capital, la réglementation exige que ce seuil soit d'au moins 75% et jusqu'à 115%. Si l'objectif n'est pas atteint, les fonds sont remboursés aux particuliers. Les taux varient entre 0% et 10%.

II. Offre de 1001PACT

1001 PACT s'adresse à des sociétés présentant une activité avec une finalité et un impact social³ qui peine à trouver un financement auprès d'acteurs bancaires du fait de leur positionnement, et auprès de business angel qui demande une rentabilité trop forte. Une entreprise sociale a généralement un taux de rentabilité inférieure à une entreprise développant une activité classique, mais un taux de pérennité plus élevé car l'activité est moins axée sur le court terme. Elles sont dans une activité « patiente » avec un besoin de capitaux moins rémunérateur pour les investisseurs traditionnels.

Par ailleurs, 1001PACT a bénéficié de la perte de confiance des banques auprès des particuliers, constatée après la crise financière de 2008-2009, accompagnée d'une demande de transparence et d'une volonté de donner du sens à sa consommation et à l'argent. Les taux sur les livrets n'étant pas très rémunérateurs, le sens de l'argent a d'autant plus importance pour les épargnants.

1001PACT s'est fixé l'objectif de connecter les entreprises et les particuliers, et d'accompagner les entreprises jusqu'au « *equity gap* » qui se situe vers 500 000 euros de CA.

1001PACT fait partie des 5 premières plateformes françaises d'investissement (sur 12). Le marché va se structurer à la baisse. Créée en octobre 2014 ; l'agrément a été obtenu en janvier 2015 (valable que pour le territoire français) ; avril 2015 : lancement du financement de trois premières entreprises sociales ; septembre 2015 : 600 000 euros collectés.

Toute entreprise proposée au financement sur la plateforme passe par un processus de sélection selon les trois critères suivants :

1. L'impact social ou environnemental
2. Les critères ESG
3. Les perspectives de viabilité économique et de croissance

La qualification des projets demande la réalisation d'un audit qui peut prendre plusieurs mois. A l'issue de la « due diligence », la valorisation de l'entreprise est négociée avec l'entrepreneur. Ensuite, un comité d'investissement (extérieur de l'entreprise et expérimenté), valide ou non, le projet.

Question : selon quelle « grille » la valorisation est-elle faite ?

1001 PACT peut se positionner sur du post amorçage et du développement, et dans ce cas, il existe des données tangibles. Sur l'amorçage, une DSF est réalisée, mais c'est surtout sur le « goodwill » que le projet est jugé : l'expérience de l'entrepreneur, l'existence d'accords préalables d'incubateurs (France active, Réseau Entreprendre, Initiative France, etc.), ... Un canevas a été stabilisé par 1001PACT accompagné d'une matrice qui analyse l'impact social de l'entreprise (une des exigences de l'AMF).

➔ Ces outils pourraient être confrontés au guide réalisé dans le cadre de l'Atelier « Financement de l'Économie de la Fonctionnalité ».

Chaque fond a sa méthode avec des formations internes (BNP,...), notamment SROI (Social Return On Investment), mais s'il n'y a pas un référentiel partagé, ça ne marche pas (Renaud du Tertre).

³ L'« entreprise sociale » correspond aux entreprises bénéficiant de l'agrément ESUS (Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale) attribué par la DIRRECT. Sont éligibles les entreprises de l'ESS et les sociétés commerciales sous certaines conditions (utilité sociale, principes de gestion, gouvernance)

Lorsque le comité a rendu un avis positif, la plateforme met en ligne le projet sous forme d'une vidéo (équipe, offre, moyens, prévisions financières, stratégie de développement,...) et c'est au tour des particuliers de donner une analyse et de manifester leur intention pour le projet.

La décision s'appuie dans un premier temps sur des experts, et dans un second temps sur une prise de température du marché. Est-ce que 100 avis de particuliers ne valent pas plus que l'avis d'un expert ? Le projet est présenté sur la plateforme sans qu'il soit possible encore d'investir dedans.

Sur 1500 investisseurs que compte 1001PACT, 500 sont très actifs. Au moins 15% du montant cible doit être atteint pour que le projet soit proposé à l'investissement. Une étude montre que lorsqu'un projet a atteint au moins 50% de son financement cible en phase de campagne, il a 80% de chance d'atteindre les 100% en phase d'investissement.

Question : Comment la plateforme assure-t-elle la protection des idées développées par l'entreprise pendant la phase de campagne ? Le risque est porté par l'entreprise. En phase d'investissement, le business plan et le rapport d'audit sont également mis en ligne.

Question : Quels sont les indicateurs pour évaluer les impacts en local ?

L'analyse des projets est fondée sur 6 impacts : la transition énergétique et écologique, l'inclusion sociale et l'insertion professionnelle, favoriser l'éducation, le développement économique responsable dans un quartier en zone prioritaire, la santé, et l'immobilier social. Sur chacun de ces impacts, est développé un référentiel où figurent les bonnes pratiques et les indicateurs clés à mesurer. Cette matrice « propriétaire » est ajustée pour chaque cas de façon artisanale. L'entreprise s'engage sur 6 indicateurs (qui sont propres à son projet) définis conjointement entre l'entreprise et la plateforme ; ces indicateurs sont inscrits dans le « pack investisseurs » qui est le document contractuel entre les investisseurs et l'entreprise, et qui comprend une clause de sortie en cas de non respect de ces engagements. 1001PACT dispose de questionnaires sur les impacts qui permettent à l'entrepreneur de réfléchir sur la pertinence des indicateurs retenus.

A ce jour, trois projets ont été lancés avec les montants de 40K€, 208K€ et 326K€.

- Le plus petit (40K€) concerne un garage solidaire en entreprise d'insertion locale, en Picardie. Il s'agit d'un « troc » de compétences pour réparer son véhicule sur la base des compétences d'autrui en échange d'un autre service. La campagne a permis à l'entreprise de se faire connaître et de développer un écosystème territorialisé (AMAP, collectivités, ...).
- Le plus important (326 K€), MagicaVision, développée par une personne malvoyante, consiste en une offre à destination des malvoyants qui agrège différentes fonctionnalités (détecteurs de couleurs, de mouvements, aide à la prise de médicaments, ...) sur un smartphone. La mesure de l'évolution a nécessité le développement d'une application sur smartphone pour que les utilisateurs puissent donner leur appréciation quant à la performance d'usage de la solution, notamment le développement de l'autonomie de l'utilisateur.

1001PACT n'a pas encore accompagné d'entreprise sur les critères environnementaux, mais travaille avec la fondation REXEL (fondation sous l'égide de la Fondation de France) qui a développé avec IMPROVE, cabinet spécialisé dans la mesure sociale et environnementale, une méthode pour mesurer les impacts de la transition énergétique (open source). Pour Atemis l'impact social est indissociable de l'impact environnemental.

Le processus d'investissement de 1001 PACT :

L'objectif pour 1001PACT est de rendre l'investissement le plus simple possible pour un particulier, en quelques clics. L'investissement se fait par CB ou virement sur le compte de monnaie électronique, le temps que la campagne soit terminée. La signature du bon d'investissement est réalisée par voie électronique et sécurisée par un code envoyé par SMS.

Les particuliers investissent directement ; ils ne sont pas regroupés au sein d'une holding qui porte la responsabilité de l'actionnariat. Ces deux pratiques existent sur le marché. L'intermédiation diminue la transparence. L'évolution réglementaire européenne tend à favoriser l'investissement direct.

Les principaux avantages perçus par les investisseurs en crowdfunding sont la transparence de l'investissement puisque le particulier choisit l'entreprise sur laquelle il investit ; un investissement qui a un impact positif sur la société ; une aventure entrepreneuriale (peuvent contribuer au développement de l'entreprise en conseils) ; l'avantage fiscal (18% sur l'IR ou 50% sur l'ISF) si durée de l'investissement est de 5 ans. La motivation essentielle de la communauté est de donner du sens à leur argent. 1001PACT ne communique pas sur le retour financier.

1001PACT assure la gestion et l'intermédiation entre les investisseurs et l'entreprise. La plateforme offre des outils pour faciliter la gouvernance de l'entreprise : édition d'informations semestrielles sur l'entreprise, besoins en compétence de l'entreprise ; collecte de déclaration de votes pour l'assemblée générale. 1001 PACT organise une pré-assemblée en ligne avec délégation de pouvoir à une personne référente qui représente la communauté (1001PACT ou une personne qui a l'expérience et qui est acceptée par l'ensemble de la communauté).

La durée d'engagement est de 5 ans minimum. Les solutions de sortie sont le rachat par le fondateur en priorité (de 5 à 8 ans), sinon le rachat par un concurrent ou par un fond d'investissement (capital development : Alter Equity, Citizen Capital, ...) dans un deuxième tour de table, qui serait prêt à racheter la part des particuliers ou rachat par un groupe industriel.

Le marché se structure : d'un côté les fonds de capital development, et de l'autre les fonds qui sont du premier tour : Le comptoir de l'innovation, la SIFA (France Active), Investir et +, CdC, BPI, Fitrust, et les fonds régionaux comme les Garrigues, Equisol (IdF), Siparex, Autonomie solidarité (Nord-Pas-de-Calais), IES (Midi Pyrénées), Bretagne Capital Solidaire, ...

1001PACT est en discussion avec un groupe d'assurance pour mettre dans son offre une assurance à destination des particuliers pour leur permettre de retrouver leur investissement en cas de problème de vie, de parcours, de santé de l'entrepreneur ou d'eux-mêmes. Les assureurs commencent à se positionner sur le crowdfunding : AXA, Alliance, Generali, ... AXA prend à la plateforme 1,5% des montants investis, plus une part aux particuliers.

Question : Comment la communauté est-elle constituée ? 170 particuliers, « Clients » ou « actionnaires solidaires » composent la communauté d'investisseurs de 1001PACT.

4 types de clients :

1. les clients assujettis à l'ISF en lien avec des conseillers en patrimoine
2. Les militants solidaires (via Garrigue, Finansol, etc.)
3. les bénéficiaires de l'activité de l'entreprise (ex : MagicalVision, 1/3 des actionnaires sont les personnes malvoyantes, la Fondation Valentin Haüy - idem le garage solidaire, AMAP)
4. les « aventuriers » entrepreneuriaux, pour le partage de compétences

La communauté est constituée au moyen d'organisation d'événementiels qui réunissent ces différents publics : présentation dans les entreprises, Les CE sont un relai aussi. L'épargne salariale solidaire peut être une cible, ainsi que les plans d'épargne entreprise qui doivent présenter une épargne solidaire, mais il y a une forte intermédiation de divers fonds.

Le modèle d'affaires

En France, aucune plateforme de crowdfunding n'a à ce jour, atteint son point mort par les seules revenus de son activité, c'est-à-dire sans l'aide d'investissement de long terme. Le revenu de l'activité est faible (CA = 600 K euros x 6%). Le point mort se situe à une vingtaine de projets par an, d'environ 200 000 euros en moyenne, soit 5 millions d'euros, prévu pour être atteint d'ici deux ans. 1001PACT réalise actuellement une levée de fonds pour son propre compte avec un partenaire. L'AMF n'autorise pas que les associés soient les clients de la plateforme sur cette levée de fond, même si la due diligence est réalisée par un cabinet externe. Cette levée de fond est réalisée auprès de fonds d'impact investing.

La plateforme prend une commission :

- auprès de l'entreprise, sur le montant levé par l'entreprise - entre 4% et 8% du montant investi, en fonction du rôle joué par l'entreprise dans l'apport des fonds
- auprès du particulier - de 3%, dégressif selon les montants investis sur la plateforme

Comparée à d'autres plateformes, la moyenne est de 10%, coté entreprise et 5% côté investisseur.

Le suivi de l'investissement correspond à un forfait annuel payé par l'entreprise (informations semestrielles, intermédiation, collecte des votes pour l'assemblée générale, ...) qui varie entre 500 et 1000 euros. Le travail amont réalisé par la plateforme (due diligence) n'est pas rémunéré. A moyen terme, la plateforme compte mettre en place un ticket d'entrée pour pouvoir accéder à sa communauté.

→ Dépasser le modèle de revenus pour faire émerger les autres dimensions de la création de valeur (par exemple, les contributions des experts qui sont bénévoles, etc.) (Christian du Tertre)

Le défi consiste à sélectionner d'excellents dossiers.

Le choix de l'entreprise est un élément déterminant pour la pérennité de la plateforme. Au moment de sa création, sur 150 dossiers reçus, la plateforme n'en a retenu que trois. 1001PACT prend toujours une place dans le capital de l'entreprise. Depuis, identifié dans le milieu de l'ESS, 1001PACT a été destinataire d'environ 400 dossiers ; 5% en moyenne sont retenus. Un effet de prescription se met en place avec d'autres fonds d'investissements. Toutes les écoles qui créent des chaires sociales sont des viviers de jeunes entrepreneurs, relayées par les dispositifs en faveur de la création d'entreprises sociales. 1001PACT recherche dans le projet une perspective de croissance, une capacité à changer d'échelle en vue de la sortie.

L'impact social est la vitrine de la plateforme ; l'humain est au cœur de cet engagement. C'est pourquoi les responsables des projets sont sélectionnés avec soin car il porte l'engagement de préserver la finalité sociale dans leur projet. 1001PACT mise en premier sur l'équipe de l'entreprise.

Par exemple, en un peu plus de trois mois, 326 000 euros ont été levés pour MedicaVision, dont la fondation Valentin Haüy (50 000 euros), car le dossier regroupait tous les ingrédients qui séduisent les particuliers : composante technologique, brevet, une équipe dirigeante expérimentée, ...

Un investisseur s'engage en moyenne sur 1,7 projets. La réussite appelle d'autres investissements. Le cercle vertueux est lié à la qualité des projets. Il faut concilier l'objectif de rentabilité et la finalité

sociale. L'un ne va sans l'autre. Il faut arriver à tenir les deux. Il faut résister à la difficulté de rentabilité à court terme.

L'économie ne s'arrête pas à la question financière. La financiarisation risquerait de casser la dynamique de développement de la plateforme. L'enjeu est de soutenir la dynamique de développement qui est lié à la qualité des projets entrepreneuriaux. Il réside dans la construction d'un écosystème de partenaires engagés dans lequel les enjeux de Développement Durable sont soutenus. La dimension territoriale est importante. (Christian du Tertre)

L'équipe de 1001PACT

1001PACT comprend 2 associés non-salariés, 2 CDI, 1 alternante, des stagiaires rémunérés.

Les investisseurs sont captés par les évènements organisés dans les entreprises, conseillers en gestion de patrimoine, banques privées, ..., fruit du partenariat avec les acteurs de la finance solidaire ; Un CDI est en charge de la recherche du développement en traquant des investisseurs potentiels sur les réseaux sociaux (blogs de consommation responsable, ..., qui comprend l'analyse du comportement du particulier sur la plateforme. 30% des investisseurs sont issus d'Internet.

Question : quel est le jeu des acteurs bancaires traditionnels sur ce secteur ?

Aujourd'hui le métier de la banque n'est pas d'investir dans le capital de jeunes entreprises. Le risque est fort : le taux de défaut est doublé par rapport à un investissement traditionnel.

Question : Qu'en est-il de la possibilité des régions d'investir elles-mêmes pour favoriser la création d'entreprise sur leur territoire ?

Des acteurs publics ont déjà mis en ligne des plateformes mais ils manquent de moyens humains pour gérer leur plateforme. En revanche, des acteurs de la finance, comme Finance Active, se proposent d'accompagner les territoires pour qu'ils puissent prendre l'opportunité du crowdfunding. Cette démarche est appelée le « civic crowdfunding ». Elle correspond au financement par les particuliers des projets publics. Des études montrent que dans les projets portés par les citoyens en matière de financement, la dégradation des biens est moindre.

PROXIMEA représente un exemple de plateforme régionale. PROXIMEA est une plateforme de financement participatif en capital dédiée aux entrepreneurs de Loire-Atlantique, Maine-et-Loire, Vendée, Morbihan et Finistère créée avec le soutien de la Banque Populaire Atlantique et en partenariat avec le Crédit Maritime Atlantique.

1001PACT se positionne également sur ce créneau. L'une des solutions envisagées par 1001PACT, consiste à créer une marque blanche pour la région. Cependant si les principes d'actions nécessitent d'être expérimentées, il existe aussi des particularités territoriales qu'une plateforme centralisée ne peut pas gérer (Christian du Tertre).

Prochaine réunion

Devant l'intérêt témoigné par les participants, l'Atelier « Financement de l'Économie de la Fonctionnalité » prévoit une seconde séance sur le thème du financement participatif, le **6 avril au matin** à l'Université PARIS DIDEROT (M° Bibliothèque François Mitterrand).

Cette séance cherchera à comprendre comment le crowdfunding peut être un service différencié ou complémentaire aux autres moyens de financement que sont les prêts bancaires et les investisseurs institutionnels pour répondre à l'enjeu du financement des investissements immatériels.

Liste des participants

Nom	Organisation
Marie ALEXIS	ALCADOM
Marc BENNER	
Nadia BENQUE	ATEMIS
Julien BENAYOUN	1001PACT
Jacotte BOBROFF	
Alexis DALL'ASTA	Conseil fédéral du Développement durable
Nicolas DAMESIN	EFFICACITY
Claire-Anne DAVID-LECOURT	CPU (Conférence des présidents d'Université)
David DELSART	
Maria Teresa DIAZ VIDANA	Crédit Agricole - Direction du Développement Durable
Didier HAVETTE	BPI France - Direction du Développement Durable
Emeric LEPEZ	SCET
Janick LOUISE-ADELE	MEDDE/CGDD/DDD
Brigitte PASQUELIN	ATEMIS
Claire PERRIER	ATEMIS
Maryvonne PHANTHARANGSI	Commissariat Général au Développement Durable Ministère de l'Ecologie, du Développement Durable et de l'Energie
Dominique PICARD	CDC- Département Economie et Cohésion Sociale - Direction des Investissements et du Développement Local (DIDL)
Claire PINET	ADEME
Renaud du TERTRE	Université PARIS 7 Diderot
Christian du TERTRE	ATEMIS
Guillaume TOULORGE	ATEMIS