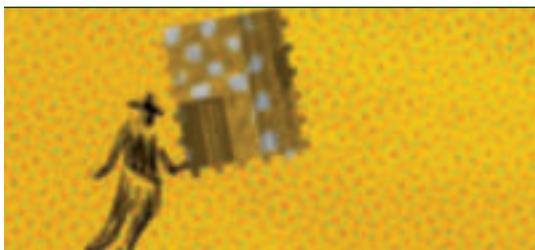




La prison en chantier



Les deniers de la foule



Le Michelin retoqué

Le porno en danger



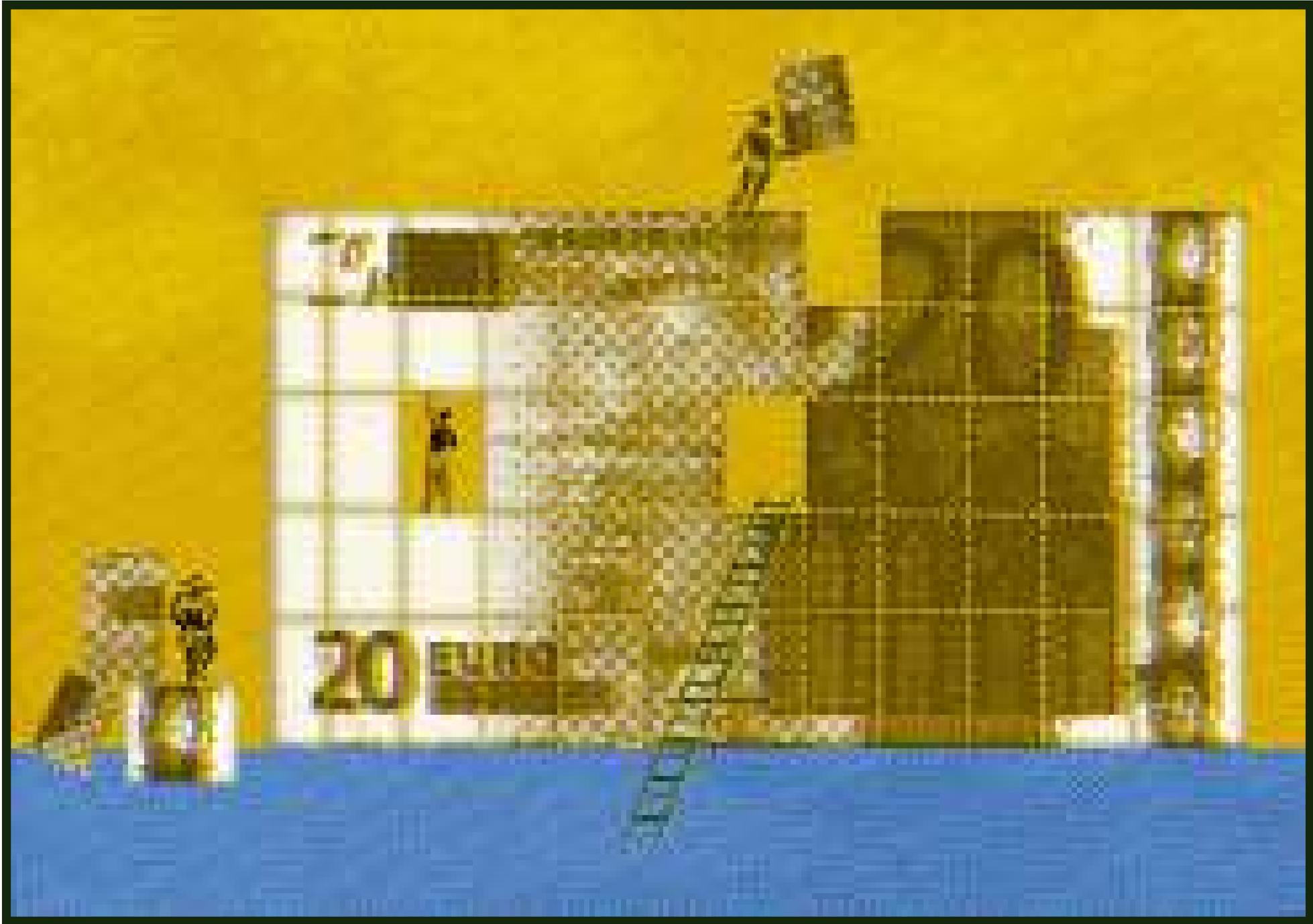
PROFS À LA DÉRIVE

**Débutants désabusés et contractuels résignés,
voyage chez les hussards cabossés de l'éducation nationale**

Economie

Avec la crise, financer un projet est parfois aussi difficile que d'obtenir un emploi stable.

En réaction, de nouveaux modèles économiques émergent et contournent les circuits conventionnels. Technologies, presse, culture y trouvent notamment un moyen de rebondir.



Le pouvoir de la foule

Plus de 90% des jeunes entrepreneurs ne trouveront pas d'aide financière de la part des banques pour monter leur propre société. Une situation alarmante qui les pousse à se tourner vers la communauté Internet. Véritables investisseurs ou simples donateurs, les internautes sont les acteurs d'une nouvelle conception de l'économie.

Manger à bord d'un camion Peugeot J9 en se rafraîchissant avec une bière parisienne revenue d'outre-tombe, la Gallia. Le projet lancé par Jacques Ferté et Guillaume Roy est désormais financé à hauteur de 5 000 euros. La société MilleGen cherche quant à elle 500 000 euros pour développer des thérapies contre le cancer, notamment une molécule prometteuse contre le cancer du sein. Pour le moment, elle n'a récolté que 300 000 euros. Le point commun entre ces deux projets ? Leurs créateurs utilisent le crowdfunding, littéralement « financement par la foule », pour faire naître leurs idées ou développer leurs entreprises déjà existantes. A l'aide d'une présentation où les images et vidéos côtoient un texte accrocheur, les entrepreneurs tentent d'amadouer les investisseurs et de les convaincre de donner 5, 10, 100 ou 1 000 euros pour mener à bien leurs projets. Ils tentent ainsi de pallier au manque de financements accordés par les financeurs plus traditionnels.

Un financement décuplé

Selon une étude récente du groupe Human Consulting Group (HCG), « dans le cadre de l'ouver-

ture d'un compte professionnel et d'une demande de prêt, 92% des banques n'aideront pas les jeunes entrepreneurs ». Un chiffre alarmant qui donne l'ampleur de la difficulté des petits nouveaux à se lancer et à voir leurs idées prendre concrètement forme ailleurs que dans leurs têtes. Alors, ils ont décidé de directement s'adresser à des investisseurs particuliers via des plates-formes de financement en ligne qui se proposent de faire l'intermédiaire. « On n'est parti d'un constat simple : les banques prêtent peu ou plus du tout, les 4 000 business angels français ne peuvent pas soutenir tous les projets de création et d'innovation. Dès lors il fallait ouvrir un nouveau canal de financement pour les entrepreneurs », explique Joachim Dupont, le tout jeune co-fondateur du site Anaxago qui se propose de faire le lien entre internautes désireux d'investir et projets d'entrepreneurs. Et les sites de ce type fleurissent sur la toile : WiSEED, KissKissBankBank, Réservoir Funds ou encore Babyloan proposent, chacun à leur façon, d'aider des particuliers à faire naître leurs entreprises ou leurs projets ponctuels.

Et la mayonnaise semble prendre : en France, pas moins de 60 000 projets de la sorte ont été financés depuis 2007 par 40 millions d'euros issus d'une trentaine de plateformes

en ligne. Mais ce n'est rien à côté du développement fulgurant outre-Atlantique, incarné par le leader mondial Kickstarter : passé de 400 millions d'euros en 2010 à 2,2 milliards d'euros en 2012, le financement participatif devrait atteindre 4,5 milliards d'euros cette année. Une montée en puissance dont Barack Obama a bien mesuré tous les bénéfices pour l'économie américaine : dans sa loi Jobs (Jumpstart our Business Startups) d'avril 2012, le président américain a levé tous les freins à ce mode de financement. Mais ces restrictions sont encore présentes en France : « L'activité du crowdfunding est actuellement très réglementée. Par exemple, pas plus de 150 personnes ne peuvent financer une même entreprise », assure Joachim Dupont.

Une manne d'argent utile

Des entraves au libre investissement que Fleur Pellerin, ministre des PME et de l'Economie numérique, a affirmé vouloir lever à la fin du mois de janvier dernier : « Nous réfléchissons aux moyens d'attirer davantage d'épargne des citoyens vers les fonds propres des sociétés ou vers les créations d'entreprises. » En cette période de ralentissement de l'activité économique, avec une création d'entreprises en chute libre de plus de 8% sur les trois derniers trimestres, le gouvernement français voit d'un

très bon œil l'arrivée de cette nouvelle manne d'argent frais plus utile pour l'économie dans le financement d'entreprises nouvelles que dans les coffres forts des banques. Une motivation qui pousse la ministre à vouloir « faire sauter des verrous réglementaires pour faciliter ce type de financement. »

Mais, il ne s'agit pas pour autant de financer tout et n'importe quoi. Les activités doivent être viables, innovantes et surtout positionnées sur un marché porteur et en croissance. Les projets locaux ou encore d'entreprises en difficulté sont, le plus souvent, exclus d'office de toute proposition de financement. Pour les entrepreneurs, la sélection est rude : dans le cas d'Anaxago, sur près de 600 dossiers déposés depuis la mise en ligne du site en mai 2012, seuls une dizaine ont été effectivement sélectionnés et soumis aux investisseurs. Et les internautes font à nouveau un tri dans les projets sélectionnés par la plate-forme : sur cette dizaine, trois ont trouvé acquéreurs, trois ont été rejetés et le reste est en cours de financement. Car il s'agit bien pour les entrepreneurs de passer le cap fatidique du « pouvoir de la foule » qui valide ou non le projet. Si l'activité trouve des financeurs avant sa mise sur le marché, cela augure de bonnes perspectives pour ses ventes à venir.

Se faire financer son projet par les internautes, c'est le principe du crowdfunding (Photo : Flickr/CC/Colbrain)

Pour se faire, le site WiSEED a décidé de mettre aux voix les projets déposés. Après une pré-sélection effectuée par la plate-forme elle-même, les projets sont soumis aux internautes qui votent, ou non, pour l'ouverture du financement. Autant de garde-fous qui sont sensés garantir le succès de l'entreprise une fois financée. « *Il faut que le projet soit un minimum sexy pour pouvoir plaire aux financeurs. Parfois, il y a de très bonnes idées mais la présentation manque d'attrait et le projet n'est pas financé* », met en garde Joachim Dupont.

Stratégie du gagnant-gagnant

Car les investisseurs cherchent avant tout un projet dans lequel ils se reconnaissent, qui les touchent et, surtout, qu'ils ne trouvent pas actuellement sur le marché. Le modèle économique s'en trouve inversé : d'une politique de l'offre de services, on passe à une entreprise créée à la demande des investisseurs, et ce en circuit court qui exclut le plus d'intermédiaires possibles. Il est loin le temps des placements diversifiés en bourse pour financer on ne sait quelles entreprises, ni quelles activités. Les investisseurs veulent désormais savoir exactement à quoi servira leur argent. Pour garantir cette transparence, les plates-formes mettent en place des retours aux investisseurs sur le développement de l'entreprise et des activités qu'ils ont financées. Dans le cas de WiSEED, ce retour a lieu au minimum deux fois par an. De quoi assurer aux financeurs une traçabilité de leur argent.

Et une fois le projet financé, le rôle des investisseurs ne s'arrêtent pas là. Ils deviennent les ambassa-

deurs de l'entreprise, notamment par le biais des réseaux sociaux qui amplifient le bouche à oreille d'antan. Pour l'entreprise, c'est un double coup gagnant car leur communication se trouve externalisée à moindre coût. Une économie qui permet aux entrepreneurs d'utiliser ces fonds gagnés grâce aux investisseurs pour développer encore un peu plus leurs entreprises. Cette stratégie relève du gagnant-gagnant : l'entreprise gagne en visibilité grâce au travail de communication des financeurs qui ont, eux aussi, tout intérêt à ce que la société soit connue pour amplifier leurs gains.

La crise financière de 2008 a impacté le mode de fonctionnement des investisseurs : le modèle qui servait à nourrir le gros monstre de la finance, déconnecté de l'économie réelle, a vécu. « *Après m'être occupé de grosses fortunes dans de grands groupes financiers, je me suis rendu compte que tout cet argent ne servait en définitive à rien. Cette prise de conscience m'a poussé à créer Anaxago pour mettre à profit l'épargne des Français, créer de l'emploi et de la valeur dans l'économie réelle* », explique Joachim Dupont, qui, à 24 ans, a claqué la porte de la banque américaine Merrill Lynch pour créer sa propre société.

Mais, si ce nouveau mode de financement paraît plus ludique et rapproche les financeurs et les entrepreneurs, il est tout aussi risqué car la théorie du capital-risque s'invite aussi dans la sphère 2.0. Une théorie qui, sur dix entreprises, en voit trois être liquidées, deux faire un gain multiplié par dix par rapport à la mise de départ et cinq entre un

et trois fois l'investissement initial. Pour les investisseurs, il s'agit aussi de faire des profits, certes autrement, mais des profits quand même. Car le temps où la bourse rapportait est lui aussi révolu. Si, par exemple, la capitalisation boursière de Microsoft a été multipliée par 900 depuis son introduction en bourse, il n'en va pas de même pour les arrivées récentes comme celle de Facebook. Dorénavant, le maximum de profit se fait au tout début, lors de la naissance de l'entreprise.

« Le temps où la bourse rapportait est révolu »

Ainsi, ce ne sont pas sur les dividendes, le plus souvent réinvestis dans l'entreprise, mais sur les plus-values de cession d'activité, lors de la revente de tout ou partie des entreprises, que les investisseurs comptent pour récupérer un peu plus de billes qu'ils n'en avaient déposées. En revendant leurs parts de la start up Antabio, financée grâce au site WiSEED et spécialisée dans la découverte de nouvelles molécules pour prévenir et traiter les infections nosocomiales, certains investisseurs ont pu doubler leur mise initiale.

Mais, quelques financeurs ne cherchent pas le profit. Dans certains cas, le crowdfunding donne aussi un coup de jeune au don contre don. C'est le cas du site Reservoir Funds. Les seize donateurs – la terminologie est adaptée – qui ont participé au financement de la pépinière de chefs entrepreneurs se verront offrir un tablier à partir de 20 euros, un, deux ou

trois menus et des bons d'achat d'autant plus nombreux que la mise de départ sera importante jusqu'au seuil fatidique des 1 000 euros qui voit pour le financeur un dîner organisé dans un appartement de la très chic Rue du Bac à Paris. Dans ce cas, si le gain est bien moindre que lors du financement global d'une entreprise, avec une mise de base à 100 euros pour WiSEED et à 1000 euros pour Anaxago, le risque l'est tout autant puisqu'il s'agit d'un don et que cet argent ne sera de toute façon jamais retrouvé par le financeur.

Pour être certain de retrouver son capital initial, l'investisseur devra plutôt se tourner vers un site comme Babyloan. Cette plate-forme, créée en 2008 par Arnaud Poissonnier, propose aux investisseurs du micro-crédit solidaire pour développer une activité économique dans les pays émergents où les banques ne sont pas légion. Une vache laitière ici, une machine à coudre là et, ainsi, pas moins de 12 500 projets ont déjà été financés par 23 000 membres en cinq ans pour une somme totale de 5 millions d'euros. Et, sur ces 12 500 projets, seuls deux entrepreneurs ont échoué à rembourser la somme prêtée initialement. Un défaut que Babyloan a pu combler lui-même en piochant dans sa trésorerie. Mais, là, il n'est pas question de profit : le prêt se fait sans intérêt. Car il en va du financement 2.0 comme du financement traditionnel, sans risque, point de profit.

Vincent Bouquet

« Le risque d'une nouvelle bulle est réduit »

Le financement participatif pourrait être un levier efficace de reprise économique. Passé au crible des internautes, les activités des PME financées sont tout aussi viables que celles soutenues par les investisseurs traditionnels.

Paul Belleflamme (Université catholique de Louvain), Thomas Lambert (Université catholique de Louvain) et Armin Schwienbacher (Université Lille Nord), spécialistes du crowdfunding, répondent à nos questions.

D'où vient ce « besoin » de financement participatif ?

Les petites entreprises ont du mal, en raison de la crise financière, à se financer auprès des intermédiaires traditionnels (banques, venture capitalists, business angels). Elles cherchent donc des modes de financement alternatifs. Par ailleurs, le développement des réseaux sociaux a amené de nouveaux intermédiaires à proposer des modèles d'affaires innovants visant à mettre en contact les entreprises à la recherche de fonds et la « foule » d'investisseurs anonymes. L'idée est d'atteindre le niveau de financement requis en additionnant de petites contributions venant d'un grand nombre de personnes. Ce mode de financement participatif est généralement lié à diverses formes de sélection de projets par les candidats investisseurs. La « foule » joue donc un double rôle : elle contribue à identifier les projets susceptibles de réussir et à les financer.

Le financement participatif peut-il être amené à se massifier et à rejoindre les modes de financement traditionnel ?

Il est encore trop tôt pour se prononcer à ce sujet. Le phénomène est relativement récent et les données manquent donc pour évaluer correctement si la formule fonctionne. Les plates-formes qui sont actives pour l'instant sont encore, pour la plupart, à la recherche d'un modèle d'affaires profitable. En effet, pour que l'activité d'intermédiation soit profitable à long terme, il faut assurer une participation soutenue des deux côtés de la plate-forme. D'une part, les entrepreneurs, porteurs de projets, doivent avoir la garantie qu'ils trouveront le financement qu'ils cherchent. D'autre part, la « foule » d'investisseurs doit être compensée correctement pour les fonds qu'elle avance. Cette compensation ne doit pas exclusivement être financière (d'autres formes de récompenses existent et semblent faire leurs preuves) mais elle doit être assurée pour que la « foule » continue à participer.

Comme la participation de chaque côté de la plate-forme est dépendante de la participation de l'autre côté, toute réduction de l'activité d'un côté (par exemple, un désintérêt passager des investisseurs) se répercute de l'autre côté et une spirale né-

gative s'engage rapidement. De tels effets de réseau rendent donc très fragile l'existence des plates-formes de crowdfunding. Par un raisonnement similaire, des spirales positives peuvent venir renforcer une plate-forme particulière au détriment de ses concurrentes. Dès lors, s'il fallait faire un pronostic quant à l'évolution future du crowdfunding c'est que s'il perdure, il sera sans doute aux mains d'un nombre limité de plates-formes qui domineront le marché.

Le financement participatif peut-il être un levier efficace de reprise économique ?

La réponse est oui. L'équation est la suivante. L'innovation est un des moteurs essentiels de la croissance économique. Les petites et moyennes entreprises (PMEs) génèrent une part importante des innovations. Mais une condition pour cela est que les PME puissent accéder correctement au capital nécessaire à financer ces innovations. Dès lors, dans une période où l'accès au crédit est rendu plus difficile pour les PME, tout mode de financement alternatif est susceptible de lever cette contrainte et donc, de relancer l'innovation par les PME et la croissance économique qui en découle. Le gouvernement américain ne s'y est pas trompé en passant le Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act. La Commis-

sion européenne a également engagé une réflexion en ce sens.

N'y a-t-il pas un risque de voir se créer une nouvelle bulle économique ?

Le risque paraît réduit dans la mesure où le nombre de projets financés et les montants avancés restent relativement faibles. Il est vrai que l'augmentation est constante mais on reste bien en deçà de ce qui est financé par les modes de financement traditionnels. En 2011, le crowdfunding a permis de lever 1,5 milliard de dollars dans le monde.

Bien que ce montant est significatif, on reste effectivement bien loin des montants générés par l'investissement informel (les business angels, les entrepreneurs eux-mêmes et leur entourage) et les venture capitalists qui, en France, représentent respectivement 1% et 0.06% de son PIB. Par ailleurs, les plates-formes de crowdfunding combinent généralement les conseils de professionnels et la « sagesse de la foule » pour sélectionner les projets qui méritent d'être financés. Les activités qui apparaissent comme non viables ne passent donc pas plus facilement la rampe via le crowdfunding que via les investisseurs traditionnels.

Propos recueillis par Vincent Bouquet

