

Savoir

Fintech: crowdfunding

Le financement des entreprises: un processus clé

Les entreprises jouent un rôle majeur dans une économie (innovation, création d'emploi et contribution à la croissance économique). En l'absence de fonds suffisants, un entrepreneur n'a pas d'autre choix que de s'en remettre à d'autres sources de financements externes.

Un peu d'histoire: de la Mésopotamie à Wall Street

Historiquement, le financement des entreprises est un processus qui remonte aussi loin que le premier prêt. Même si les mécanismes et la technologie autour de l'emprunt et l'investissement ont profondément évolué à travers le temps, les attitudes n'ont pas changé. Ainsi, **l'emprunt jouait déjà un rôle essentiel** dans l'économie mésopotamienne (2000 ans av. J.-C.), gouvernée par la logique agricole et d'élevage. On remboursait alors les graines empruntées lors de la récolte, et on rendait une vache louée à la naissance d'un veau. Voilà l'entrepreneuriat sous sa forme la plus brute.

Ce qui a changé, toutefois, c'est la technologie. D'abord, l'utilisation comme moyen d'échange des métaux précieux et progressivement de la monnaie a nécessité la mise en place d'un **système légal** garantissant le remboursement des dettes et le paiement d'intérêts. Ensuite, l'émergence puis l'évolution de **bourses** sophistiquées (de **Rome** au 2^e siècle av. J.-C., à **Amsterdam** au 17^e siècle), mues par l'essor du commerce international. Enfin, le développement des **transports et télécommunications** (hérité de la **révolution industrielle**) puis celui de l'**informatique** ont rendu possible l'accessibilité, la rapidité et la complexité du système financier tel que nous le connaissons aujourd'hui.

Le crowdfunding: un mode de financement 2.0

Dès lors qu'un entrepreneur ne peut user des voies traditionnelles de financement, que ce soit parce que son projet n'est pas de nature pécuniaire (projets artistiques ou d'ordre idéologique), ou parce que le marché cible est difficile à anticiper (par ex. dans le domaine de l'innovation), il peut faire appel au financement participatif – ou *crowdfunding* en anglais.

Le dictionnaire [Larousse](#) définit le crowdfunding comme la « mise en commun d'apports financiers (dons, prêts, investissements) individuels ou associatifs, dans le but de financer des projets entrepreneuriaux, culturels ou environnementaux, généralement via Internet ». Ainsi, on distingue:

1. Equity (*crowdinvesting*): apport de fond propre
2. Prêt (*crowdlending*): emprunt
3. Don (*crowddonating*): paiement sans contrepartie
4. Prévente (*crowdsupporting*): paiement avec contrepartie

La différence avec les formes de financement plus traditionnelles réside dans le **nombre** d'investisseurs (« crowd » signifie foule en anglais), le **montant** de leur apport, et l'**intermédiaire** financier. En effet, le crowdfunding réunit beaucoup de contributeurs qui investissent des petits montants au travers de plateformes en ligne. C'est ce qui lui vaut son attrait: une fois le projet plébiscité, les contributeurs ne s'exposent pas à de grosses pertes. L'entrepreneur, quant à lui, bénéficie de conditions préférentielles (dans le cas du crowdlending, par exemple, il verse un taux d'intérêt inférieur à celui que la banque lui demande). Enfin, la plateforme touche une commission si le projet aboutit.

Aussi n'est-il pas rare que la contrepartie offerte par l'entrepreneur ne soit pas de nature pécuniaire. Lors de campagnes de crowdsupporting, le fondateur de l'entreprise récompense les contributeurs sous forme de cadeaux ou d'envoi en avant-première du produit conçu.

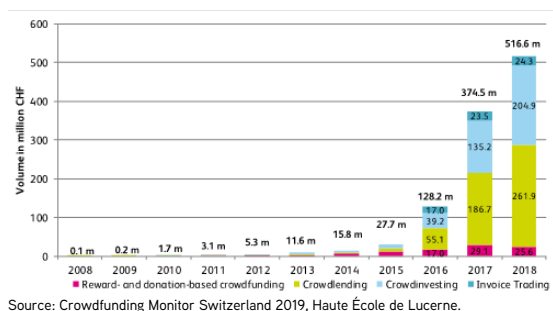
D'une vieille invention à un boom récent

Cela peut sembler surprenant, mais le financement participatif n'est pas un phénomène nouveau, en particulier dans l'art. Le mécénat – pratique indispensable à la création des chefs-d'œuvre de la Renaissance – en est peut-être la forme la plus primitive. Plus tard, au 18^e siècle, il était commun pour une maison d'édition allemande de vendre un livre (avec un rabais) avant son impression afin d'en couvrir les frais à l'avance. En 1886 le piédestal de la Statue de la Liberté fut financé par les New Yorkais au travers de ce qui s'avérera être la toute première campagne de crowdfunding américaine!

Ce qui est sûr, c'est que sa démocratisation est un phénomène récent: mais pourquoi? Si l'émergence d'Internet a permis à des plateformes de soutien financier de voir le jour au début des années 2000 (ArtistShare, JustGiving), leurs applications se limitaient toutefois au domaine musical. Il faudra attendre la [crise financière de 2007/08](#) pour que soient lancées Indiegogo et Kickstarter, les deux plateformes pionnières du crowdfunding tel que nous le connaissons aujourd'hui.

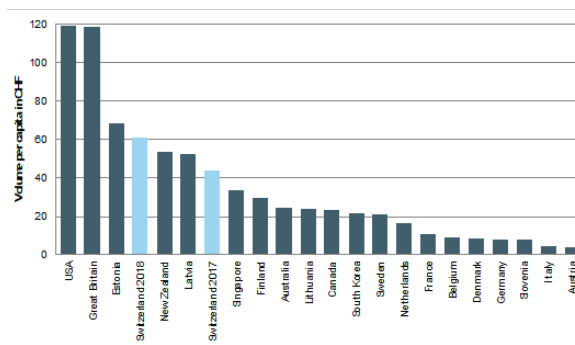
Compte tenu de l'environnement financier d'après crise, et notamment de l'indisponibilité généralisée du crédit dans l'économie, il n'est pas étonnant que ces sites aient connu un tel succès. D'abord parce que ce mode de faire rend le financement plus accessible. Mais peut-être l'essor de ces plateformes s'inscrit-il dans une mutation plus profonde de notre société. Celle-là même qui – communément appelée «ubérisation» – vise à réunir instantanément clients et prestataires par l'usage accru des nouvelles technologies dans un seul but: minimiser les charges administratives, légales et financières.

Quoi qu'il en soit, le financement participatif a vécu un boom depuis l'arrivée des premières plateformes en 2008. Selon le «[Crowdfunding Monitor Switzerland 2019](#)», une étude réalisée par la Haute École de Lucerne, le montant total des fonds levés en Suisse pour 2018 au travers des 6'521 campagnes de financement participatif était de 516.6 millions de francs. Cela représente une croissance de 38% par rapport à 2017, et de 303% par rapport à 2016 :



Ainsi, la Suisse, grâce aux quelques 37 plateformes de crowdfunding qu'elle abrite (par exemple: heroslocaux.ch, I believe in you, wemakeit, Cashare), constitue l'un des marchés mondiaux les plus larges.

Comme nous le montre le graphique ci-dessous, en 2018, les campagnes de crowdfunding en Suisse ont récolté en moyenne 61 francs par habitant. C'est certes moins que la Grande-Bretagne et les États-Unis (119 et 118 francs respectivement), mais bien plus que beaucoup de pays d'Europe continentale.



Source: Crowdfunding Monitor Switzerland 2019, Haute École de Lucerne.

Mais cette explosion du crowdfunding en Suisse va-t-elle s'arrêter? Bien que les auteurs de l'étude reconnaissent que le nombre de plateformes risque de diminuer en raison d'une domination du segment par les plus gros acteurs, ils anticipent toute de même une croissance soutenue du volume dans les années à venir. Selon eux, la Suisse reste un des marchés les plus importants à l'échelle mondiale malgré la taille relativement modeste de son marché domestique.

Sources

- Smith, B. M. (2004). *A history of the global stock market: from ancient Rome to Silicon Valley*. University of Chicago press.
- Sobel, R. (2000). *The Big Board: a history of the New York stock market*. Beard Books.
- Ahlstrom, D., Cumming, D., & Vismara, S. (2018). *New methods of entrepreneurial firm financing: Fintech, crowdfunding and corporate governance implications*. *Corporate Governance: An International Review*, 310–313.