

Les 10 commandements de l'investisseur

Le crowdfunding peut être une manière intéressante de diversifier ses placements. Les rendements sont parfois plus élevés que ceux d'autres classes d'actifs. Encore faut-il être conscient des risques et des limites de ce type d'investissement. Nos conseils. *Par Aline Yazgi*

Le crowdfunding vous tente, mais vous n'avez aucun projet nécessitant du financement. Pourquoi ne pas participer en tant qu'investisseur? Cette méthode de financement en pleine croissance offre en effet de nouvelles opportunités d'investissement aux particuliers. Au-delà du côté très gratifiant de soutenir l'économie locale, un projet solidaire ou une start-up qui se lance – aspects souvent associés au crowdfunding – le financement participatif peut offrir un retour sur investissement intéressant.

Des exemples? Un prêt en crowdfunding pour un salon de thé genevois récemment bouclé avec succès rapporte 6% annuels aux créanciers et un crowdlending pour un complexe immobilier parisien via une plateforme suisse est associé à un taux annuel de 10%. Des rendements qui détonnent dans le contexte actuel.

Après s'être intéressé aux meilleures manières pour les entreprises de lancer une campagne de crowdfunding (voir notre édition de décembre 2016), *PME Magazine* se penche aujourd'hui sur l'autre composante du binôme: les per-

sonnes qui souhaitent injecter des fonds. Car sans cette foule de particuliers, pas de crowdfunding!

Tout d'abord un constat: le secteur est en pleine croissance et n'est plus un phénomène marginal. Les banques, fonds

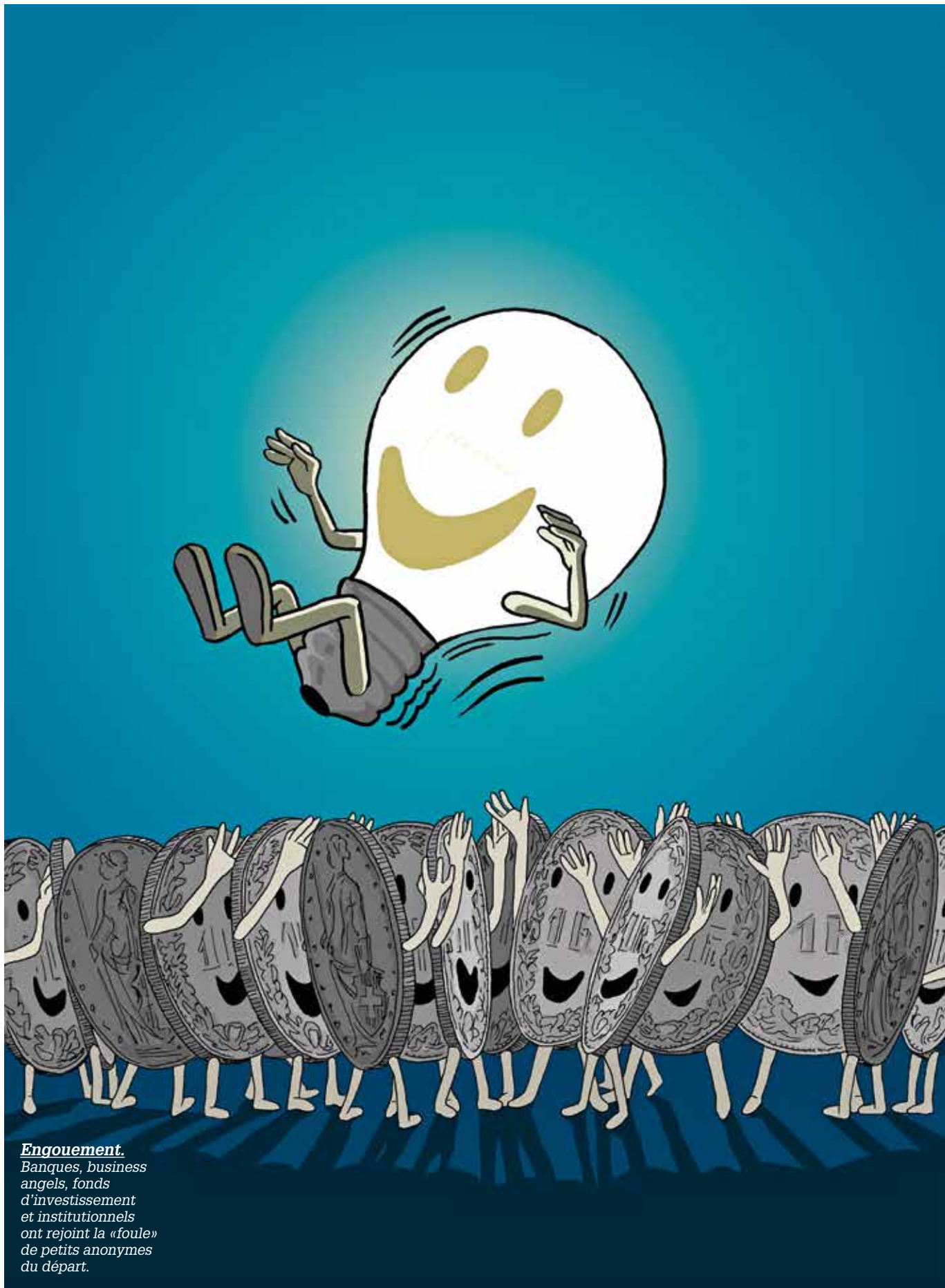
«De 6 milliards en 2013 à 35 milliards en 2015, le crowdfunding est en plein boom.»

d'investissement, business angels et autres investisseurs institutionnels l'ont d'ailleurs bien compris et sont devenus de gros investisseurs dans ce domaine, remplaçant progressivement la «foule» de petits anonymes du départ.

Les chiffres témoignent de cet engouement: le volume mondial du crowdfunding s'élevait à 6 milliards en 2013, à 16 milliards en 2014 et à 35 milliards en 2015.

Une explosion qui ne semble pas sur le point de s'arrêter: la Banque mondiale estime que les volumes levés par ce biais atteindront 250 milliards de dollars en 2022, rappelle Maxime Pallain, cofondateur de la plateforme Raizers dont il est le directeur pour la Suisse. Malgré ce boom, il réfute toute argumentation de bulle spéculative: «Le crowdfunding est une profonde modification de comportement pour lever des fonds et placer son argent. Il n'y a donc pas de spéculation sur le cours du crowdfunding, car il n'y a pas de cours! Par définition on ne peut pas parler de bulle, car nous ne sommes pas sur un produit, ou une cotation. Ce serait comme si l'on disait qu'il y a une bulle sur une nouvelle manière de se brosser les dents!»

Il convient toutefois d'être bien conscient des risques et des limites de cet instrument rapprochant les entrepreneurs et la société civile. D'autant qu'il faut s'assurer que l'augmentation des volumes ne se fasse pas au détriment de la qualité des projets soutenus. Voici donc quelques conseils pour participer à la croissance de ce marché, en pleine connaissance de cause. ▶



Engouement.
Banques, business
angels, fonds
d'investissement
et institutionnels
ont rejoint la «foule»
de petits anonymes
du départ.

Illustration: M. Rihs

1 | Tous les types de crowdfunding ne sont pas identiques

Tout comme l'entrepreneur doit être bien au clair sur le type de campagne qu'il veut lancer, l'investisseur doit se demander s'il veut participer à de la précommande, du prêt (crowdlending) ou de l'investissement (crowdequity). Les montants minimaux différeront: il n'y a généralement pas de montant minimal pour les précommandes, alors que pour les autres catégories, le ticket d'entrée peut se monter à des dizaines, des centaines, des milliers, voire des dizaines de milliers de francs.

Les rendements varient également énormément d'une catégorie à une autre. Ainsi, si la précommande se dit aussi «don avec contrepartie», ce n'est pas pour rien! Dans cette catégorie-là, pas de rendement financier! Le retour sur investissement se décline en un cadeau original, une expérience différente, une entrée gratuite ou encore un produit à une somme inférieure à son futur prix.

Celui qui cherche à améliorer la rentabilité de ses placements doit donc se tourner vers le prêt participatif, qui se traduira en intérêts, si tout va bien, ou vers l'investissement participatif où la rémunération se fera, là aussi si tout va bien, sous forme de dividendes, voire d'augmentation de la valeur de l'action.

2 | Les rendements que l'on peut espérer

Pour le crowdequity, le rendement dépendra de la réussite du projet financé. Comme pour tout ce qui touche aux sociétés non cotées, les retours peuvent varier énormément: de la perte totale de l'investissement au jackpot! Impossible donc de savoir à l'avance. Il convient dès lors de regarder très attentivement les forces et faiblesses de l'entreprise et de choisir une plateforme réputée pour ses processus stricts de sélection avant de décider d'acheter des actions. Cela dit, pour qui sait choisir, les retours sur investissement peuvent être élevés, comme le prouve le fait que de nombreux investisseurs professionnels (banques, institutionnels, fonds en private equity...) et aguerris (business angels) investissent via des sites de crowdequity.

Quant au crowdlending, les taux sont affichés dès le départ sur les plateformes dédiées. Ils sont en général plus élevés que pour du crédit normal et sont souvent subordonnés à un emprunt bancaire. La partie du financement ainsi récoltée va permettre à l'entrepreneur de créer un levier bancaire: cette somme sera assimilée à des fonds propres et incitera la



«Aucun risque de spéculation, car il n'y a pas de cours dans le crowdfunding!»

Maxime Pallain, directeur de Raizers en Suisse

banque à lui prêter plus facilement les montants nécessaires restants. Cette pratique permet à l'investisseur d'obtenir des rendements plus élevés que sur la plupart des autres véhicules financiers actuels et à l'entrepreneur de bénéficier d'un crédit qu'il ne décrocherait pas autrement (certes en payant un prix supérieur).

Ne croyez toutefois pas aux miracles: c'est le prêteur privé qui prend le plus de risques. En effet, en cas de problème, la banque sera remboursée avant lui (raison pour laquelle le taux qu'il obtient est plus élevé), ce qui réduit alors les chances de revoir sa mise.

Là aussi, il faut donc analyser attentivement le dossier, prendre certaines garanties et choisir une plateforme de crowdlending qui a procédé à un audit très détaillé des projets proposés.

3 | Après analyse, quels rendements peut-on attendre?

Comme vu précédemment, un particulier désirant soutenir un salon de thé du centre-ville genevois s'est vu offrir 6% annuels via la plateforme WecanFund (ainsi que deux coupes de champagne durant les quatre ans sur lesquels court l'emprunt). Quant au site spécialisé dans l'immobilier SwissLending, il a bouclé dans le canton de Genève un projet immobilier de 1,3 million de francs à Pregny-Chambésy et un autre de 800 000 francs à Lancy, qui offraient chacun un rendement de 8% (moyennant une mise de départ de respectivement 30 000 et 50 000 francs).

Autre exemple, Lendico, géant allemand qui s'est récemment implanté en Suisse en partenariat avec La Poste, propose des projets rapportant entre 1,5% (pour des projets dits conservateurs) à 7,9% pour les projets les plus offensifs (comprenez les plus risqués). Le ticket d'entrée s'élève ici à 1000 francs.

4 | Les frais qui sont prélevés

Certaines plateformes ne prélèvent aucuns frais sur l'investisseur, d'autres si. Il s'agit donc de bien regarder quelle pratique est utilisée, car le rendement net dépendra aussi de cet élément.

Renseignez-vous également sur la politique de la plateforme: est-ce une mise «tout ou rien»? Dans ce cas, votre argent ne sera débité que si la somme totale recherchée est atteinte. En principe, les fonds sont remboursés dans leur intégralité. Il vaut toutefois la peine de lire les conditions générales pour savoir si les frais de transactions retenus par les intermédiaires bancaires lors du paiement seront bien remboursés (ce qui n'est pas toujours le cas, notamment pour les précommandes).

5 | Les montants à investir

«N'investissez pas plus de 5% de votre patrimoine global (biens immobiliers inclus)», préconise Maxime Pallain. Un conseil également valable de l'autre côté de l'Atlantique. Ainsi, la SEC (Securities and Exchange Commission) recommande

aux ménages américains dont le patrimoine ou les revenus sont inférieurs à 100 000 dollars de ne pas investir plus de 5% dans des projets de crowdfunding. Cette limite peut être portée à 10% pour les patrimoines ou revenus supérieurs, indique le gendarme américain de la finance. Cela dit, chaque cas est particulier et ce qui est bon pour votre voisin ne l'est pas forcément pour vous. Il faut dans tous les cas avoir suffisamment d'épargne disponible en cas de coup dur.

En outre, ne placez cette somme que si vous n'en avez pas besoin dans l'immédiat. De manière générale, le marché des entreprises non cotées est peu liquide (ce qui concerne le crowdequity). Quant au crowdlending, les remboursements de prêts peuvent courir sur plusieurs années.

6 | Comme toujours, diversifiez!

L'adage «ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier» s'applique aussi au crowdfunding. Ne placez pas tous vos fonds dans un seul projet (sauf si c'est un coup de cœur désintéressé), mais dans cinq à dix projets, recommandent en général les experts.

C'est une manière de mutualiser vos risques, car il y aura forcément des entreprises qui feront faillite ou qui ne pourront pas honorer leur dû.

7 | Les principaux risques

Le risque principal est évidemment la défaillance de l'entreprise ou du porteur de projet, qui se traduirait par la perte de tout ou partie du capital investi ou des fonds prêtés. En cas d'investissement dans une société (crowdequity), il faut être conscient de deux faiblesses entourant les entreprises non cotées: leurs titres sont peu liquides et leur valeur en cas de cession est difficile à évaluer (les calculs sont complexes et peuvent fortement varier selon les personnes qui les font ou les méthodes appliquées).

Dans tous les cas, renseignez-vous sur les modalités de rachat ou de sortie de l'investissement. Regardez également si le remboursement du capital se fera avec ou sans intérêts, et si des conditions sont prévues en cas de non-succès du projet.

8 | Qu'en est-il de la précommande?

Certes, elle relève davantage du coup de cœur que du placement financier. Ce n'est pas pour autant qu'elle est sans risque. «Il faut savoir que de nombreuses sociétés n'arrivent pas à délivrer la contrepartie, parce qu'elles ont sous-estimé les coûts, le temps de production ou la com-



«En investissant dans des projets de proximité, on limite les risques.»

Vincent Pignon,
président de l'Association
suisse du crowdfunding

plexité de la technologie», relève Vincent Pignon, président de l'Association suisse de crowdfunding.

Par ailleurs, comme il s'agit d'un don, le porteur de projet n'est pas tenu juridiquement de délivrer la contrepartie. Enfin, il n'y a pas de garantie que les fonds récoltés soient affectés comme ce qui avait été annoncé. En investissant dans des projets de proximité, on limite évidemment ces risques. Un constat qui est valable également pour le crowdlending et le crowdequity.

9 | Choisissez une plateforme de confiance

Commencez par vous informer sur les caractéristiques des différentes plateformes. Certaines ne font pas d'analyse poussée de la viabilité des projets qu'elles

présentent, d'autres, notamment les plateformes de prêts suisses, effectuent des audits détaillés. Dès lors, ces dernières ne proposent que peu de projets, car elles en refusent énormément.

Ainsi, Raizers a reçu depuis sa création un millier de dossiers, mais n'en a présenté que 27, détaille Maxime Pallain. Une stricte sélection qui vise à offrir les meilleures chances aux investisseurs d'avoir une bonne expérience d'investissement. «Nous nous devons d'être un tiers de confiance pour nos investisseurs», ajoute-t-il.

A l'inverse, le site américain Lending Club avait diminué ses critères d'éligibilité pour les projets qu'il présentait afin de répondre à une offre de prêteurs largement supérieure à la demande des entreprises, une pratique qui avait notamment coûté son poste au CEO de l'époque, car de nombreux investisseurs avaient perdu leurs fonds. Dans ce cas, l'augmentation des volumes s'est faite en sacrifiant la qualité des prêts.

10 | Un maximum d'informations et de contact direct

Privilégiez ensuite les plateformes qui donnent un maximum de détails sur elles-mêmes, leur fonctionnement, leurs équipes, mais aussi les risques associés au crowdfunding en général et aux projets présentés en particulier, car la transparence est fondamentale dans ce secteur.

De même, la plupart des plateformes indiquent le taux de défauts. C'est d'ailleurs obligatoire dans beaucoup de pays et cela va être inclus dans le code de conduite suisse, précise Vincent Pignon.

Optez enfin pour les plateformes avec qui vous pouvez avoir un dialogue direct, qui sont joignables par téléphone, voire qui organisent des rencontres avec les entrepreneurs afin que vous puissiez mieux sentir les projets dans lesquels vous investissez ou à qui vous prêtez de l'argent (recommandation surtout valable pour le crowdinvesting et le crowdlending). «N'hésitez pas à appeler, insiste Maxime Pallain. Enfin, ne passez pas par une plateforme qui refuse de répondre à vos questions ou qui ne serait pas complètement transparente.» ■