

Le financement participatif et l'aide publique au développement : état des lieux et enjeux



Auteurs Alexandre RAGUET (Lumo France) / Hélène LE TENO (Auxilia Conseil)

Coordination Mathilde d'ORGEVAL / Julie GUILLONNEAU (AFD)



Pays

France

Mots-clés

Financement participatif

AUTEURS

Alexandre Raguet est Président et associé fondateur de Lumo. Il étudie les mécanismes d'investissement qui génèrent un impact social et/ou environnemental, en plus d'un impact économique. C'est en découvrant Kiva en 2007, plateforme de microfinance, qu'Alex a l'idée de transposer aux énergies renouvelables leur modèle internet de financement. Il revient donc en France en 2009 pour étudier la faisabilité de ce modèle en France ou en Inde. Lumo est ainsi la concrétisation d'un travail de trois années passées à analyser le concept naissant de la finance participative et à l'adapter au contexte français.

Ingénieur des Ponts, Hélène Le Teno a exploré des environnements professionnels variés: data marketing, pétrochimie, conseil secteur banque/finance. Convaincue qu'il est possible et désirable de concilier efficience économique et impact positif, elle est co-directrice du cabinet chez Auxilia Conseil, où elle apporte sa lecture approfondie des grandes transitions en cours (numérique, écologique, sociologique et territoriale), et depuis 2017 en charge de la prospective et du développement du secteur Transition Ecologique du Groupe SOS.

RÉSUMÉ

Cette étude vise à mettre en lumière l'essor de la finance participative, et son articulation avec l'aide publique au développement. Elle fournit un panorama concis des législations existantes en la matière, et des montants générés par ce type de financement. Elle permet notamment de comprendre le rôle potentiel que la finance participative pourrait jouer en Afrique, et les opportunités et risques que cela présente pour les bailleurs de fonds.

LANGUE ORIGINALE

Français

ISSN

2492-2838

DÉPÔT LÉGAL

2nd trimestre 2017

AVERTISSEMENT

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'Agence Française de Développement.

Les *Notes techniques* sont téléchargeables sur le site des publications de l'AFD : <http://librairie.afd.fr>

Sommaire

Préambule	3
Glossaire	5
Section 1 – Cartographie générale et focus sur l'Afrique	7
I. Appréhender la finance participative	8
1. Eléments de définition	9
2. Répartition géographique et sectorielle	23
3. Attractivité, impact, opportunités, limites	27
II. Des contextes juridiques variés et mouvants dans le monde	36
1. Etats-Unis : le Jobs Act comme fer de lance du crowdfunding	37
2. Royaume-Uni : une réglementation plutôt souple	38
4. Europe : pas encore d'harmonisation réglementaire	43
5. Afrique : pas encore de régulation sur le financement participatif	44
Section 2 – Revue du positionnement des bailleurs	46
I. Un panorama des acteurs et des initiatives de financement participatif en Afrique	47
1. Un contexte économique et social propice à la finance participative	48
2. Des transactions considérables en provenance des diasporas	48
3. Une trentaine de plateformes intervenant en Afrique	49
4. Présentation et caractéristiques des plateformes	50
II. Les bailleurs face à la finance participative	56
III. Etat d'avancement des initiatives	57
1. Diagnostic : encore peu d'initiatives lancées	57
2. Panorama des initiatives en cours	59
CONCLUSION	64
Bibliographie	65
Annexes	66

Préambule

La présente étude porte sur les nouvelles opportunités liées à l'essor du financement participatif, en particulier à destination des pays du Sud et sur les pistes opérationnelles qui peuvent se dessiner dans ce domaine pour les bailleurs de fonds publics d'aide au développement.

L'étude fait ressortir les points clés suivants :

- La finance participative est une **industrie innovante en forte croissance**. Certaines projections estiment que les volumes mobilisés (don, prêt et investissement) pourraient avoisiner 1.000 Md\$ en flux annuels d'ici 2020 au global dans le monde (soit environ 7,5 fois les montants d'aide publique au développement actuels). Il paraît donc légitime de réfléchir à la possibilité de mobiliser une partie de ces montants - aujourd'hui essentiellement « Nord-Nord » - à destination du Sud, ainsi que de favoriser des écosystèmes locaux de finance participative au Sud (« Sud-Sud »).
- La finance participative mobilise des petits montants unitaires, et peut donc paraître en premier abord inadaptée ou étrangère à l'univers des **bailleurs de fonds internationaux**. Néanmoins, certains bailleurs ont réalisé plusieurs **projets pilotes, sur tous les segments de la finance participative** (don, prêt, equity), et sur une large variété de secteurs (énergie, agroécologie, PME, start-ups, social, etc.).
- Un panorama réalisé sur 4 pays (Cameroun, Sénégal, Kenya, Tunisie) nous indique qu'une approche régionale sur l'Afrique est nécessaire mais non suffisante. **L'adéquation aux contextes locaux** (maturité et particularités du système bancaire local, diversités culturelles, maturité digitale pour les services bancaires, etc.) est la clé pour sélectionner ou soutenir les bons outils et les bonnes approches.

Aussi, les familles de recommandations pouvant être adressées aux bailleurs pour développer leurs modalités d'intervention dans le domaine de la finance participative sont :

- L'accompagnement du développement d'un écosystème favorable à la finance participative: soutien à l'élaboration des cadres réglementaires, promotion du financement participatif en appui à la structuration d'un réseau d'acteurs en Afrique.
- L'accompagnement en direct de plateformes de financement participatif, et l'appui au développement des FinTech associées (paiements, transferts, blockchain), celles-ci pouvant être définies comme les NTIC utilisées par les entreprises (start-up) pour délivrer des services financiers de façon plus efficace et moins coûteuse.
- La participation à des projets d'envergures, le cas échéant en consortium avec d'autres bailleurs, mettant en jeu la complémentarité des financements publics d'aide au développement avec les outils de crowdfunding, pour soutenir de manière plus inclusive et plus diffuse le développement économique au Sud.

Pour les bailleurs : questions clés et opportunités associées

La finance participative peut-elle devenir un outil à part entière pour l'aide publique au développement ? Pour les bailleurs, la finance participative est-elle une occasion de se saisir de la révolution numérique et de se réinventer ?

Si oui, sur quelles zones d'interventions et sur quels secteurs d'activité est-ce pertinent : infrastructures énergétiques diffuses (énergies renouvelables et minigrid), préservation du capital naturel et agroécologie, soutien aux start-up, appui au commerce local et à l'export, etc. ?

Comment cet outil peut-il s'intégrer au sein du réseau d'acteurs locaux ? Comment envisager la concurrence et les synergies avec le secteur bancaire local ? Avec d'autres acteurs de l'aide au développement (ONG, etc) ? Comment s'articuler avec la transformation numérique en cours dans certains pays du sud ? (banque sur mobile)

Dans quelle mesure la finance participative peut-elle orienter une partie des transferts d'argent des diasporas (« remittances »), en particulier celles installées au nord, vers les économies des pays du sud ?

Quels sont les risques ? Comment prendre en compte les risques d'instabilité, de taux de change, de fraude, des transferts transfrontaliers dans les modèles de financement participatif ?

Quels avantages inédits du financement « par la foule », par exemple pour soutenir les petites entreprises qui n'ont pas accès aux financements bancaires classiques ?

Remarque importante : l'étude a été conduite sur une période de 18 mois. La jeune industrie de la finance participative évolue extrêmement rapidement, certains constats faits dans cette note peuvent être désormais à moduler par l'arrivée de nouveaux acteurs ou de nouvelles initiatives.

Liste des abréviations

ACPR	Autorité de contrôle prudentiel et de résolution
AFD	Agence française de développement
AfDB	African Development Bank Group
AMF	Autorité des marchés financiers
APD	Aide publique au développement
BoP	Bottom of Pyramid
CfPA	Crowdfunding professional association
CF	Crowdfunding
CIP	Conseiller en Investissements participatifs
DFID	UK Government's Department for International Development
DIMED	Délégation interministérielle à la Méditerranée
EBA	Autorité bancaire européenne
ECN	European Crowdfunding Network
ESMA	Autorité européenne des marchés financiers
FCA	Financial Conduct Authority
FP	Finance participative
FPF	Finance participative France
FINRA	Financial Industry Regulatory Authority
FSD	Financial sector development
GIZ	Agence de coopération internationale allemande pour le développement
IFC	International financial corporation
IFP	Intermédiaire en financement participatif
JOBS	Act Jumpstart our business startups Act
MiFID	Directive sur les marchés d'instruments financiers
PME	Petites et moyennes entreprises
PSI	Prestataire de services d'investissement
PSP	Prestataire de services de paiement

P2B	Peer-to-business
P2P	Peer-to-peer
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
SEC	Securities and Exchange Commission
UMC	Union des marchés de capitaux
USAID	U.S. Agency for International Development
USD	United States Dollar
WB	World Bank

Section 1 – Cartographie générale et focus sur l’Afrique

I. Appréhender la finance participative

La finance participative est une manifestation de la révolution numérique, elle consiste en une innovation de rupture dans un système bancaire et financier majoritairement très régulé et très pyramidal (concentré). Elle est un exemple de nouveaux modèles économiques « holomidaux » (horizontaux, interconnectés) accéléré par les réseaux sociaux et internet.

C'est un phénomène en plein essor avec 16 Mds de dollars levés en 2014 et 35 Mds de dollars estimés pour 2015, tirés par l'Amérique du Nord et encore loin derrière l'Europe, Royaume Uni en tête (75% des financements européens).

Sur les 4 principaux modèles de finance participative avec retour financier (prêt, investissement/equity) ou sans retour financier (don et don avec récompense ou prévente), le modèle « prêt » totalise 70% des montants levés avec des plateformes leader (Lending Club, Unilend...). C'est le soutien au commerce et à l'entrepreneuriat qui attire le plus de financements.

Les tendances montrent une évolution exponentielle de la finance participative dans le monde qui pourrait atteindre jusqu'à 1000 Mds de dollars en 2020, soit 10 fois plus que les montants d'aides publiques au développement ou ceux de la microfinance (ce qui reste encore modeste par rapport aux volumes financés via les canaux bancaires).

Depuis 2015, le continent asiatique enregistre la plus forte croissance (triplement grâce à la Chine) ; des initiatives commencent à émerger en Afrique (Kenya) et en Amérique du Sud, zones relativement en marge de ce phénomène auparavant.

Si la pratique de la finance participative reste encore balbutiante en Afrique, certains pays, plutôt anglophones, sont en avance (Kenya, Ouganda, Rwanda, Ghana...). Dans ces pays, les plateformes fonctionnent plutôt selon le principe de don ou de prêt ; le modèle « equity » reste encore peu développé.

1. Eléments de définition

A. CONCEPTUALISATION

- Premiers éléments de définition

La finance participative ne dispose pas d'une définition unique (voir paragraphe dédié plus bas), ni uniforme à travers le monde. Rappelons que la finance participative (au sens le plus réducteur de « financer un projet à plusieurs ») a toujours existé, sous des formes extrêmement variées.

Les exemples historiques souvent cités sont celui du financement (participatif) de la statue de la liberté (par des français), ou encore celui des tontines (avec ses dimensions « communautés » et « confiance »).

Ce qui distingue ces pratiques historiques de l'objet de l'étude est à la fois :

- ❖ Le recours à de nouveaux outils puissants et rapides : plateformes web permettant de poster de grands nombres de projets et de les faire connaître largement (en interfaçage avec les réseaux sociaux virtuels), moyens de paiement numériques également rapides ;
- ❖ Le fait que la finance participative n'est pas un « principe » ou un « mécanisme » mais qu'il s'agit d'une industrie jeune et florissante composée d'un écosystème de différents acteurs et métiers : plateformes elles-mêmes (métiers web, métiers communication/marketing, métiers de financier/investisseur selon les cas), activités de conseil en investissement, prestataires de services de paiement (PSP), entre autres, et que tous ces acteurs participent à l'émergence de nouveaux modèles (innovation financière rapide, industrie extrêmement mouvante).

- Les ressorts du développement rapide de la finance participative

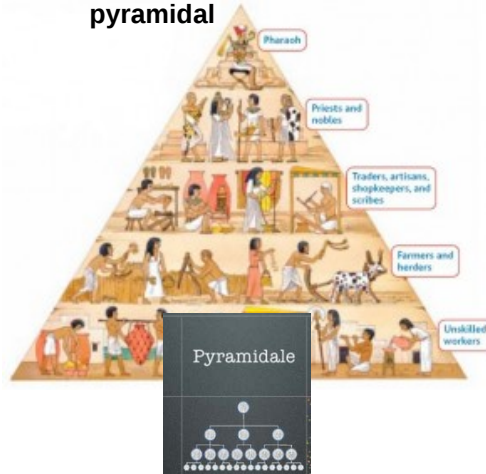
La finance participative peut être comprise comme l'émergence de nouveaux services financiers, au sein d'un ensemble de nouveaux acteurs en plein développement dans le champ des « fintech ». Cette approche, certes vraie, apparaît réductrice.

Une lecture des motifs de l'essor actuel de la finance participative peut être inscrite dans ce que le spécialiste de l'innovation Jean Noubel qualifie de « changement d'époque », avec deux ressorts qui sont liés entre eux :

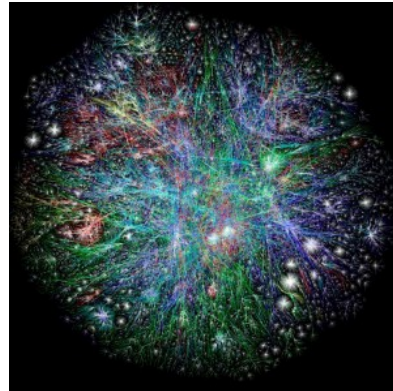
- ❖ Le passage d'un monde pyramidal à un monde « holomidal », en réseau(x) – horizontal et maillé/interconnecté, avec de multiples nœuds de décisions et une disparition du pilotage « par le haut »
- ❖ Accéléré par Internet, ... le tout conduisant à des formes d'organisation plus efficiente (« faire mieux avec moins »), permettant de mieux mobiliser l'intelligence collective nécessaire à notre monde futur

Comparaison des deux modèles

**Modèle
pyramidal**



Modèle « holomidal »



Ce qui peut sembler être une vision fantastique (fantasmée) ou une exagération de la réalité perçue est néanmoins conforté par de nombreux « signaux faibles » ou mutations avérées dans de nombreuses industries.

Dans ces différents exemples, le capitalisme numérique, les modèles « asset light » (exception faite des moyens informatiques !), la désintermédiation et l'usage des communautés (de confiance ou de partage) sont au cœur des mutations :

- ❖ TripAdvisor en place de groupes « pyramidaux » d'agences de voyages
- ❖ AirB&B, en place de groupes hôteliers
- ❖ Amazon en place de librairies physiques indépendantes ou de groupes de distribution
- ❖ BlablaCar, en substitution du TGV pour la mobilité longue distance
- ❖ La Ruche qui dit Oui pour un circuit court d'approvisionnement en produits locaux, avec un modèle de type « micro entités » autonomes maillées à une « entité mère »/support...

Les différents secteurs de l'économie sont « pénétrés » par cette révolution holomidale à des vitesses très variées. La pénétration de la finance participative (numérique) dans la sphère financière est ainsi plus tardive que les exemples cités plus haut, mais les logiques sous-jacentes sont concordantes.

La question des risques et opportunités, et de l'efficacité relative de ces nouveaux modèles sera débattue plus loin.

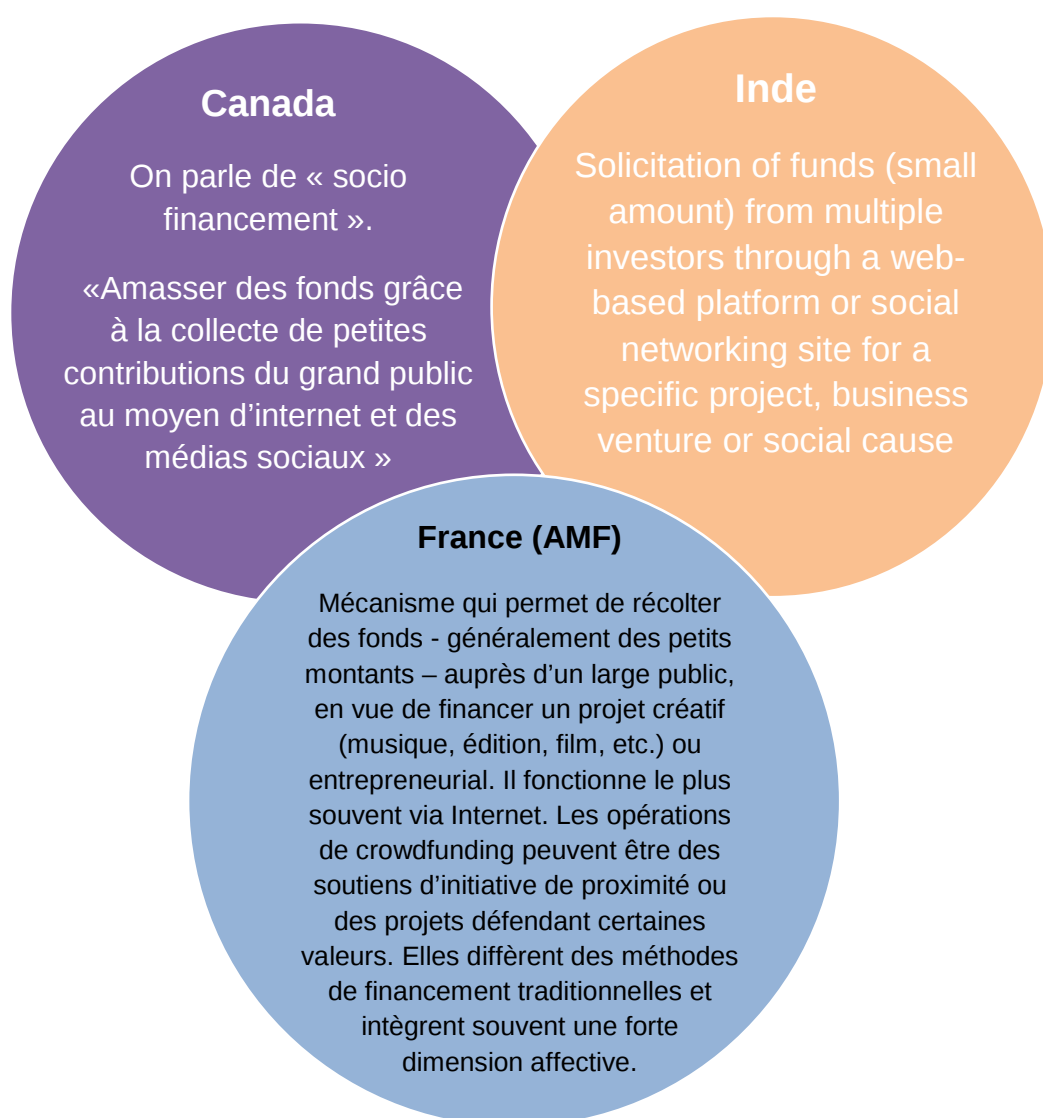
- Une définition plus fine

Le financement participatif est fondé sur le principe d'une mise en relation, entre un porteur de projet (individuel ou collectif) et une multitude d'investisseurs, par le biais d'une plateforme internet. Il requiert ainsi un grand nombre ou une « foule » de personnes en ligne, pour le financement et la réalisation d'un projet dans un circuit court.

Il n'y a pas de définition juridique unique et universelle du financement participatif.

- Selon Wikipédia « Le financement participatif (en anglais crowdfunding) est une expression décrivant tous les outils et méthodes de transactions financières qui font appel à un grand nombre de personnes afin de financer un projet. »
- Selon l'Oxford dictionary « The practice of funding a project or venture by raising many small amounts of money from a large number of people, typically via the Internet. »

Sont présentées ci-dessous plusieurs définitions variées de la finance participative selon les pays, qui font écho à des sensibilités ou des pratiques diverses :



Pour aller plus loin dans la caractérisation du crowdfunding, la définition de Finance Participative France¹ propose trois critères principaux :

Les 3 critères définissant la finance participative



Un accès libre aux projets pour les contributeurs, des projets individuellement identifiés et présentés aux investisseurs via internet



Les internautes ont la possibilité de consulter des informations unitaires sur les projets présentés au financement. Cela ne préjuge pas du niveau d'information qui peut varier en fonction des modèles (ex : business plan complet dans le cas de la plateforme Wiseed, catégorisation du projet selon des critères fermés pour la plateforme Lending Club), ni de l'origine des projets (des projets à financer comme Wiseed ou projets à refinancer comme Babyloan ou Kiva).



Le projet doit avoir un montant limité avec une utilisation des fonds définie. L'affectation des fonds doit être claire et ne pas mélanger une pluralité de projets ou d'activités différenciées comme cela est le cas des sociétés cotées en bourse.



Le projet utilise les outils numériques et peut être présenté via internet. Internet permet en effet une présentation et une diffusion facilitée de l'information ainsi qu'une mise en relation à une échelle bien plus importante. Un rôle des plateformes est de permettre aux projets de mettre à disposition leurs informations et de construire leur crédibilité notamment via la recommandation par les réseaux sociaux et en rendant possible les vérifications en direct des éléments via des liens sur internet.

Après filtrage des projets présentés, il appartient aux plateformes de contrôler les projets qui sont présentés. Le niveau de contrôle peut varier en fonction des modèles et des plateformes. Il couvre à minima les conditions légales ainsi que les règles que s'imposent les plateformes.

¹ <http://financeparticipative.org/definition-du-crowdfunding>

2

Un choix direct par l'investisseur

Ex : petit montant unitaire par investisseur (pas de contribution exclusive décisive); approbation collective; contribution à l'économie réelle

Le financement du projet est caractérisé par un petit montant unitaire par investisseur. Il est préconisé aux investisseurs de ne pas investir massivement dans un seul projet afin de limiter une prise de risque individuelle trop importante.

Le crowdfunding est défini par un grand nombre d'investisseurs (a minima plusieurs) impliquant une approbation collective (« intelligence collective »)

Le financement est fondé sur la décision de financer certains projets au regard de leurs contributions à l'économie réelle.

Le crowdfunding implique qu'un investisseur ne puisse pas avoir une contribution exclusive décisive dans le choix d'un projet à la fois pour ne pas biaiser le processus de sélection et pour protéger chaque investisseur d'une prise de risque individuelle trop importante. Le financement est directement affecté à un projet. Le contributeur doit être à même d'exercer un choix, de manière directe ou indirecte, sur la sélection des projets qu'il finance.

3

La transparence

Ex : traçabilité de l'affectation du financement tout au long de la vie du projet, transparence des modes de rémunération de la plateforme et de ses opérations ainsi que des conditions financières appliquées aux contributeurs / porteurs de projets



Il existe une **traçabilité de l'affectation du financement** tout au long de la vie du projet. Le contributeur doit conserver, de manière facile (typiquement via un compte sur internet) la traçabilité unitaire, projet par projet, des choix et des financements qu'il a effectué et cela a minima sur la durée de vie du projet ou la durée de conservation de l'instrument qui a été utilisé en support de son financement. Il peut aussi lui être fourni des informations de suivi de l'avancement ou des étapes du projet.

Le contributeur doit conserver la **traçabilité des opérations réalisées** et notamment des paiements et des sommes non affectées et reversées si les financements de projets n'ont pas abouti. La plateforme doit offrir une transparence des opérations réalisées (statistiques, rapport d'activité...)

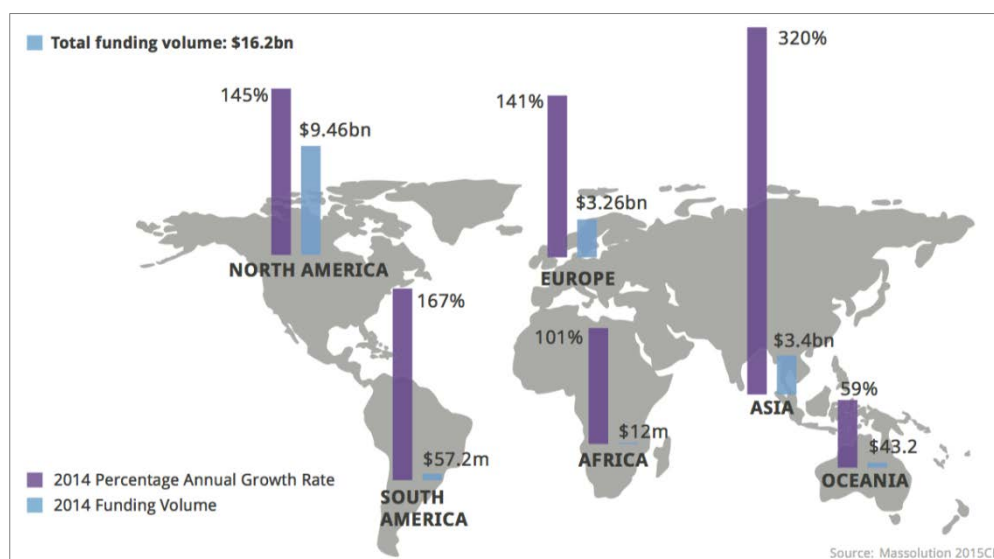




Les **modes de rémunération de la plateforme et de ses opérations** ainsi que les conditions financières appliquées aux contributeurs et aux porteurs de projet doivent être transparentes.

B. CHIFFRES CLES

- ❖ Des montants encore faibles (35 Md\$ dans le monde à fin 2015²) mais une croissance exponentielle, et des acteurs « poids lourds » comme Kickstarter : 1Md\$ de fonds levés, sur 70 000 projets.
- ❖ Des volumes qui vont essentiellement sur des activités de prêt, puis sur les segments dons et equity.
- ❖ Des volumes levés et investis sur l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest (pour l'instant).

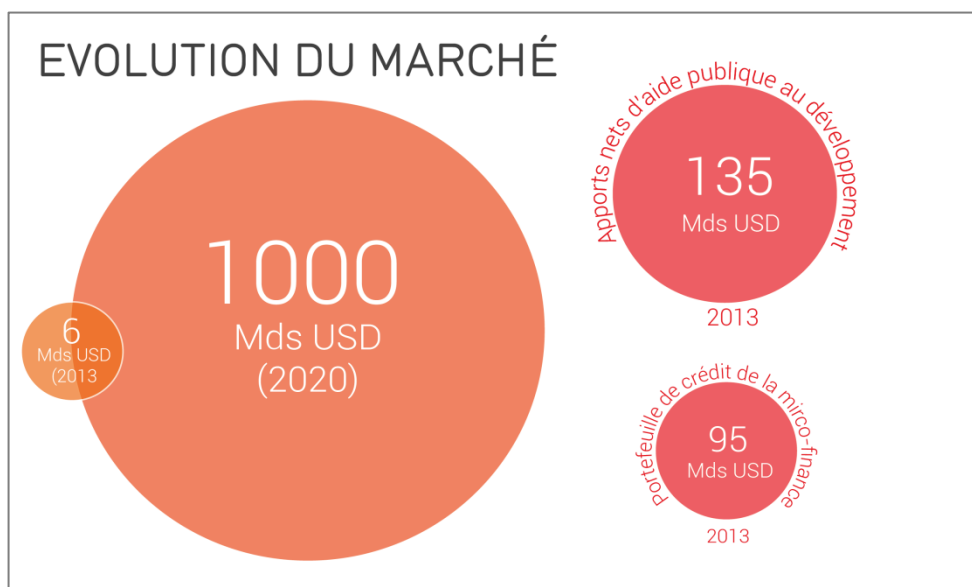


Source : Massolution Crowdfunding Report 2015³

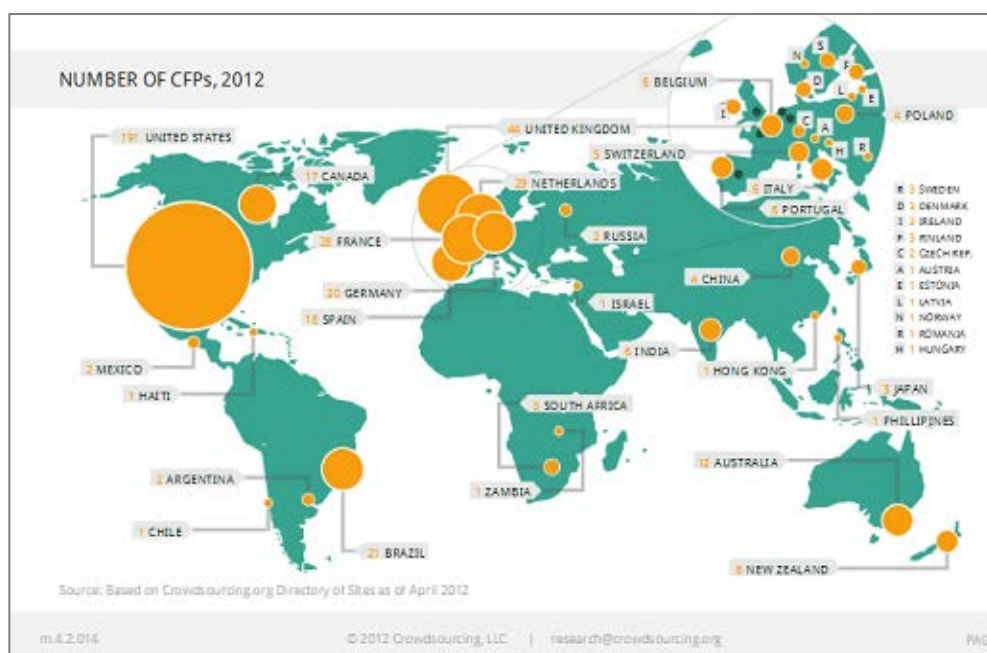
² Massolution Crowdfunding report 2015

³ http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=54

- ❖ Des montants projetés à 2020 de l'ordre de 1000 Md\$, soit 7,5 fois plus que le volume de l'APD ou du microcrédit



- ❖ Une explosion du nombre de plateformes dans le monde avec plus de 450 plateformes dans le monde en 2012



C. LES DIFFERENTS MODELES DE FINANCEMENT PARTICIPATIF

On distingue plusieurs modèles de financement participatif, qui sont généralement regroupés en deux catégories : sans retour financier ou avec retour financier.

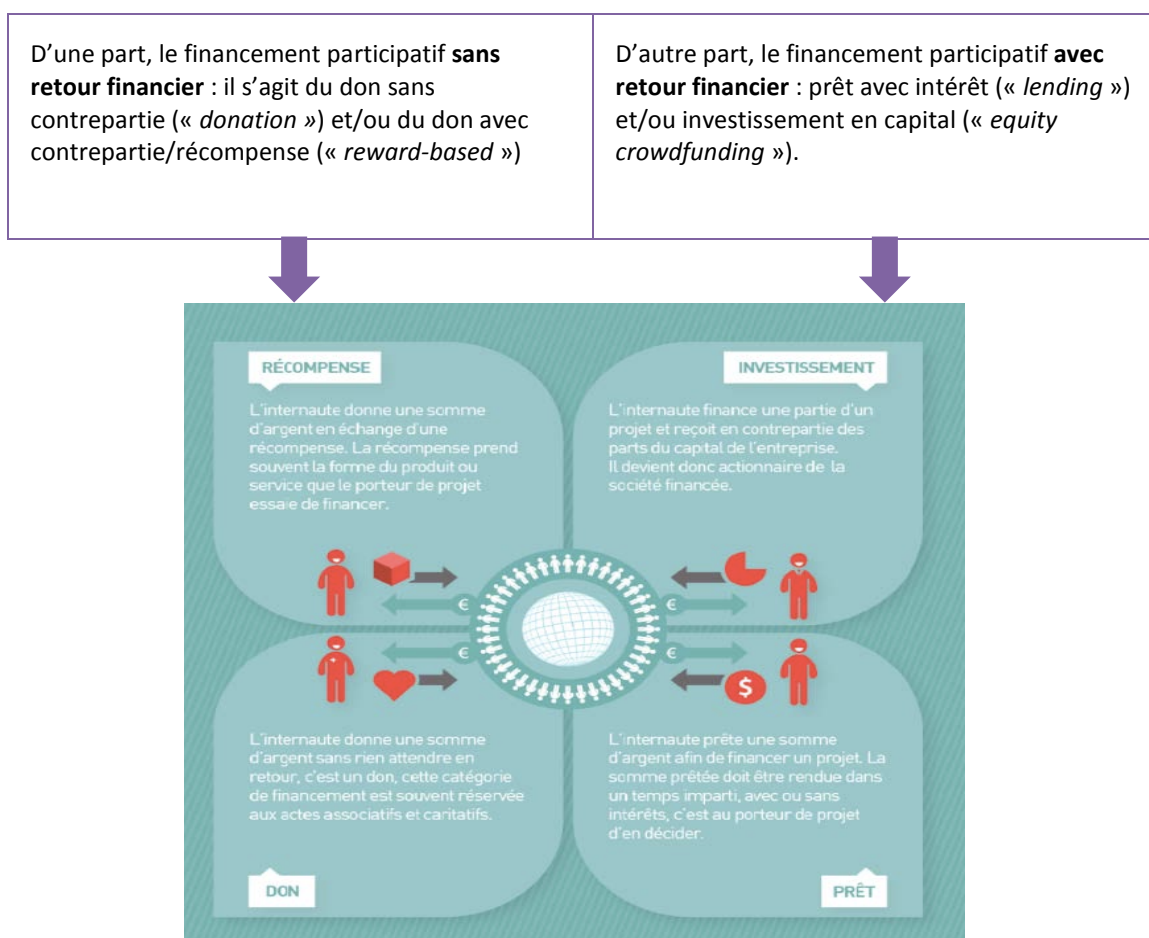


Figure 1: extrait du site internet « Good Morning Crowdfunding »

LE CROWDFUNDING SANS RETOUR FINANCIER

Le crowdfunding sans retour financier inclut le don sans contrepartie (« *donation* ») ou le don avec contrepartie ou rémunération en nature (« *reward-based* »). Dans ce cadre, le contributeur soutient un porteur de projet par un don, selon des logiques de cercles sociaux concentriques. Bien qu'il s'agisse souvent d'une initiative de proximité, les plateformes de don constituent, pour les associations caritatives, une nouvelle perspective de développement, y compris dans la dynamique Nord/Sud.

Les plateformes de don ouvrent des perspectives intéressantes, notamment pour les politiques de développement, afin de développer des projets d'entrepreneuriat et à haute valeur ajoutée sociétale, par exemple dans les domaines de l'éducation, de l'énergie ou de l'agroalimentaire, y compris en Afrique (cf. rapport de la Banque Mondiale de 2013,

« *crowdfunding potential for the developing world* »⁴). Les plateformes de don peuvent également impliquer une contrepartie, récompense ou rémunération en nature (« reward-based crowdfunding »). Ce type de plateforme fait également passer la rémunération financière au second plan en proposant de s'associer à un projet et d'en récolter le fruit par un produit ou un service. La faiblesse des montants contribués, l'aspect ludique et le côté concret et personnalisé du soutien contribuent au succès actuel des deux premières familles (don et don avec récompense), avec un grand nombre de personnes mobilisées (plus de 1,15 Millions de français ont déjà participé à une campagne de financement participatif par le don – source baromètre 2015, finance participative France).

Exemples :

La plateforme de don « Ulule »

1ère plateforme européenne en termes de levée de fond. Ulule fonctionne selon deux principes : don avec contrepartie **ou** rémunération en nature (rewarded fund) qui peut être assimilé à une prévente par exemple. A ce jour, on compte 11 700 projets financés (18 000 présentés), un taux de réussite des levées de fonds de 66%, 960 000 contributions de 50 € en moyenne.

Pays : France

Date de création : 2010

Secteurs visés : tout secteur répartis en 15 catégories (dont une catégorie « citoyen et solidaire »)

Volume levés : 47 Ms € pour 11 700 projets depuis sa création

Modèle économique : tarification dégressive selon le montant de la collecte (de 5% pour les projets > 500 k€ à 8% pour les projets < 100 k€)

La plateforme de don « Kickstarter »

1ère plateforme dans le monde en termes de levée de fonds, Kickstarter fonctionne selon le principe du don avec récompense. La moitié des projets financés concernent les catégories « film » et « musique » mais ce sont les projets de jeux vidéo qui concentrent plus de la moitié des montants collectés.

Pays : USA

Date de création : 2009

Secteurs visés : tout secteur répartis en 13 catégories

Volume levés : 1,5 Mds \$ pour 70 000 projets depuis sa création

Modèle économique : la plateforme prélève 5% des montants collectés

⁴ http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2014/01/16/000461832_20140116154311/Rendered/PDF/840000WP0Box380crowdfunding0study00.pdf

Le crowdfunding avec retour financier inclut le prêt avec intérêt (« lending based crowdfunding ») et l'investissement en capital ou fonds propre (« security based crowdfunding » - souvent appelé crowdequity).

A - LES PLATEFORMES D'INVESTISSEMENT EN PRET (« LENDING »)

En termes de volumes financiers, ce sont les plateformes de prêts (« peer-to-peer/P2P et peer-to-business/P2B ») qui enregistrent les plus grosses transactions, avec plus de 11 milliards d'USD de prêts en financement participatif accordés en 2014 (par rapport à un volume de 16 milliard d'USD de transactions en financement participatif au niveau mondial d'après Massolution), soit près de 70% du volume total de financement participatif à l'échelle mondiale.

Le défaut de paiement reste extrêmement faible : inférieur à 1 % pour les prêts aux particuliers et en moyenne de 2% pour les prêts aux entreprises⁵.

Les plateformes se rémunèrent généralement en prélevant un pourcentage des montants collectés, une fois l'objectif financier atteint.

Exemples :

La plateforme « prêt » : Lending Club

C'est la plus ancienne plateforme de prêt entre particuliers avec deux possibilités : prêts pour des particuliers **ou** des projets professionnels. La plate-forme permet aujourd'hui d'emprunter jusqu'à 35 000 dollars, remboursables sur deux, trois ou cinq ans. La moyenne s'établit à un peu plus de 14 000 dollars. Les taux d'intérêt débutent à 6,8 % pour les profils les moins risqués. Ils peuvent atteindre jusqu'à 30 %. La moyenne se situant autour de 14 %

Pays : USA

Date de création : 2006

Secteurs visés projet personnel (achat voiture, maison, remboursement), projet professionnel de tout secteur

Volume levés : 15 Mds \$ depuis sa création

Modèle économique Lending Club prélève 1% à 5% du montant des prêts accordés

⁵ Source : Review of Crowdfunding for Development Initiatives, 2013, UK Department for International Development (DFID)

La plateforme « prêt » : Unilend

Unilend est une plateforme de prêts rémunéré de particuliers aux entreprises

Pays : France

Date de création : 2013

Secteurs visés : business et entrepreneuriat

Volume levés : 16 M€ d'emprunts et 206 projets financés

Modèle économique : Unilend prélève 4% sur les montants collectés une fois l'objectif de prêt atteint ; 1% / an du capital restant dû sur les remboursements mensuels.

B - LES PLATEFORMES D'INVESTISSEMENT EN « EQUITY »

Les plateformes d'investissement en capital (« equity crowdfunding »), quant à elles, permettent de mettre en relation des entrepreneurs avec des investisseurs intéressés par le financement de projets, en échange de titres ou parts dans une société. Les plateformes d'investissement en capital (ou en fonds propres) sont actuellement moins utilisées que les plateformes de prêts et de don, en partie du fait des montants plus élevés⁶ et risque perçu, en l'absence de processus de « due diligence » standard. Cependant, leur attrait et croissance sont réels auprès de certains particuliers qui y voient un accès favorisé au marché du Private Equity.

Les plateformes se rémunèrent généralement sur le montant des fonds levés (% des montants investis) et parfois prélèvent une commission sur la plus-value faite lors de la revente des actions (ex: WISEED, voir ci-dessous).

La plateforme « equity » : Wiseed

Wiseed est la 2ème plateforme de financement en « equity » d'Europe depuis 2015 avec 25 M€ levés sur la seule année 2015. Les internautes investissent en moyenne 2 000€. Avec plus de 50 % des fonds dirigés vers le secteur immobilier, Wiseed a créé une filiale dédiée (Wiseed Immobilier) et en 2014 Wiseed coopérative pour soutenir les projets solidaires.

Pays : France

Date de création : 2008

Secteurs visés : 6 secteurs (environnement, santé, industrie & services, numérique, immobilier, commerce)

Volume levés : 42 M € depuis sa création (2ème plateforme en Europe), 62 000 investisseurs et 107 projets financés

Modèle économique : commission de 15% sur le montant levé (y compris frais de gestion) + commission de 20% prélevée en sortie de participation sur les plus-values éventuelles générées

⁶ Selon le baromètre 2015 de Finance Participative France, la contribution moyenne des français est de 4342€ en equity, 426€ pour le prêt rémunéré, 78€ pour le prêt non rémunéré et seulement 60€ pour le don (avec ou sans récompenses)

TABLE 1.2.CHARACTERISTICS OF DIFFERENT CROWDFUNDING MODELS.

Crowd-funding model	Business model	Features	Pros	Cons
Donation	Donation-based	Philanthropic: funders donate without expecting monetary compensation.	No risk.	Donors do not acquire security interest. Entrepreneurs have difficulty raising substantial capital.
	Reward-based	Funders receive a token gift of appreciation or pre-purchase of a service or product. This model is evolving into a marketplace of its own, with firms raising considerable sums through pre-sales.	Low risk (primarily fulfillment and fraud risk). No real potential for financial return.	Potential return is small. No security is acquired, and there is no accountability mechanism. Most entrepreneurs may have difficulty raising substantial capital without a product with mass appeal to sell.
Investing	Equity-based	Funders receive equity instruments or profit sharing arrangements.	Potential to share in the profitability of the venture. Unlimited potential for financial gain. May attract relatively large numbers of investors.	Potential loss of investment. Equity holders are subordinate to creditors in the event of bankruptcy. Securities laws related to crowdfund investing may be complex.
	Lending-based	Funders receive a debt instrument that pays a fixed rate of interest and returns principal on a specified schedule.	Pre-determined rate of return agreed upon between lender and borrower. Debt holders are senior to equity holders in case of bankruptcy. Secured status may make it easier for entrepreneurs to raise capital.	May be subordinate to senior creditors. Start-ups' high-failure rate presents similar risk of loss as an equity investment, but with capped potential returns. Requires a business already generating cash flow. Existing/established, cash flow positive businesses may consider this option because they can offer a more structured exit opportunity than typical equity offerings.
	Royalty-based	Less common than the other models. Funders receive a share in a unit trust, which acquires a royalty interest in the intellectual property of the fundraising company. A percentage of revenue is paid out over a period of time. The payout varies depending on the periodic revenue.	Potential gain is unlimited, but the rate of gain is predetermined by the interest rate. Investment presents less risk or return than an equity investment, but more than a debt instrument.	Potential loss of investment. Risk of loss comparable to that of an equity investment, but investment offers lower potential returns than equity. The business could cease paying royalties if it chose to operate without the intellectual property in question. These instruments generally attract smaller pools of investors than other CFI models, so entrepreneurs may find it more difficult to raise capital with this model.

Source: Crowdfunding's Potential for the Developing World, InfoDev - The World Bank

(Remarque : l'equity-based crowdfunding est actuellement nommé « security based crowdfunding par les instances européennes)

D. CROISSANCE A LONG TERME

DES TRANSACTIONS MAJORITAIREMENT EFFECTUEES SOUS FORME DE PRETS

En termes de volumes financiers, ce sont les plateformes de prêts (« peer-to-peer/P2P et peer-to-business/P2B ») qui enregistrent les plus grosses transactions, avec plus de 11 milliards d'USD de prêts en financement participatif accordés en 2014 (sur un volume total de 16 Milliard d'USD de transactions en financement participatif au niveau mondial d'après Massolution). Le prêt représente donc près de 70% du volume total de financement participatif à l'échelle mondiale.

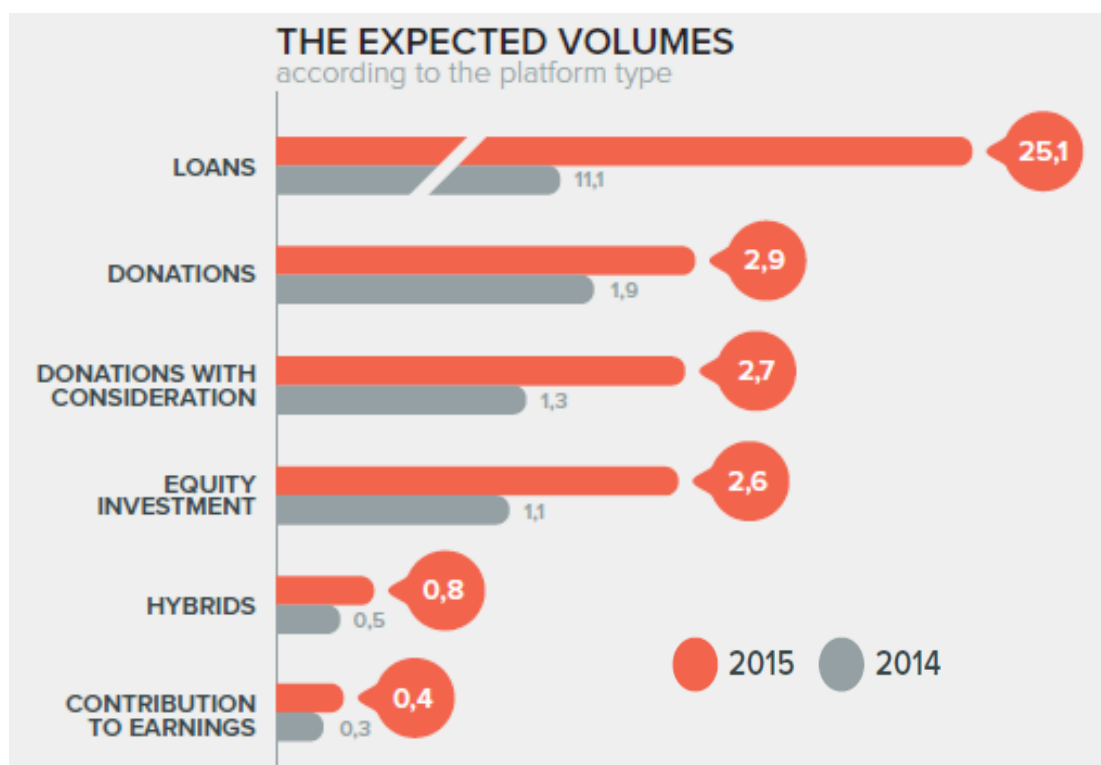


Figure 3: crowdfunding industry reports 2015, MAS solution

UNE CROISSANCE EXPONENTIELLE DES VOLUMES

Le financement participatif connaît aujourd'hui une croissance sans précédent. Parmi les facteurs favorisant, la crise financière de 2008 et la frilosité des banques à l'octroi de prêts aux entreprises ont conduit à l'émergence et l'essor de sources de financements alternatif. Internet et les réseaux sociaux ont été de formidables accélérateurs pour mettre en relation les citoyens épargnants et les porteurs de projets.

Autre phénomène de société, une volonté croissante des épargnants (ou de certains d'entre eux) de choisir à quoi servira leur épargne (de l'épargne « précaution » à l'« épargne utile », « épargne affective », « épargne employée localement »).

Les banques de détail majoritaires (à l'exception de banques comme Triodos ou le Crédit Coopératif avec le livret TRI (Troisième Révolution Industrielle) qui proposent des livrets d'épargne « affectés ») n'offrent pas de transparence sur l'utilisation de l'épargne des citoyens et ces derniers peuvent alors voir une réponse à cette motivation à travers le financement participatif.

Par le financement participatif, les citoyens peuvent librement choisir d'affecter (une partie de) leur épargne pour financer des projets correspondant à leurs aspirations. Nous l'interpréterons ici comme une évolution significative de la gouvernance du crédit (qui décide d'accorder un crédit à qui), permise notamment par Internet.

Des mutations qui transforment durablement le paysage



Ou absence/
difficulté d'accès
aux banques/
prêts dans
certains pays

Figure 4 : www.smartangels.fr

Bien que les chiffres diffèrent selon les statistiques, modes de calculs et institutions, on estime à environ 16 milliards USD les volumes levés en 2014 dans le monde, tous secteurs et zones géographiques confondus, grâce au financement participatif, soit 2,5 fois plus qu'en 2013 (6 milliards d'USD)⁷.

Selon Massolution, les montants levés pour 2015 pourraient doubler par rapport à 2014 pour atteindre jusqu'à 34,4 milliards de dollars.

La banque J.P. Morgan et le Global Impact Investing Network, GIIN, estiment dans un rapport de 2013 sur l'évolution potentielle du crowdfunding que celui-ci devrait représenter un montant avoisinant les 1.000 milliards de dollars à l'échelle mondiale pour 2020⁸.

Concernant les typologies de financement participatif, le prêt resterait le principal outil de financement participatif en 2015 et enregistrerait la plus forte croissance (doublement entre 2014 et 2015 selon Massolution).

2. Répartition géographique et sectorielle

A. ZONES GEOGRAPHIQUES DOMINANTES

La carte ci-dessous présente les montants levés en 2014 et une estimation de leur évolution en 2015 par zone géographique. On constate un doublement moyen du financement participatif dans le monde entre 2014 et 2015 à l'exception de l'Asie qui pourrait tripler ses montants levés.

⁷<http://www.crowdsourcing.org/editorial/global-crowdfunding-market-to-reach-344b-in-2015-predicts-massolutions-2015cf-industry-report/45376>

⁸ Rapport J.P. Morgan & GIIN 2013, « Perspectives on Progress – the impact investor survey » disponible en ligne sous : <http://www.thegiin.org/cgibin/iowa/resources/research/489.html>

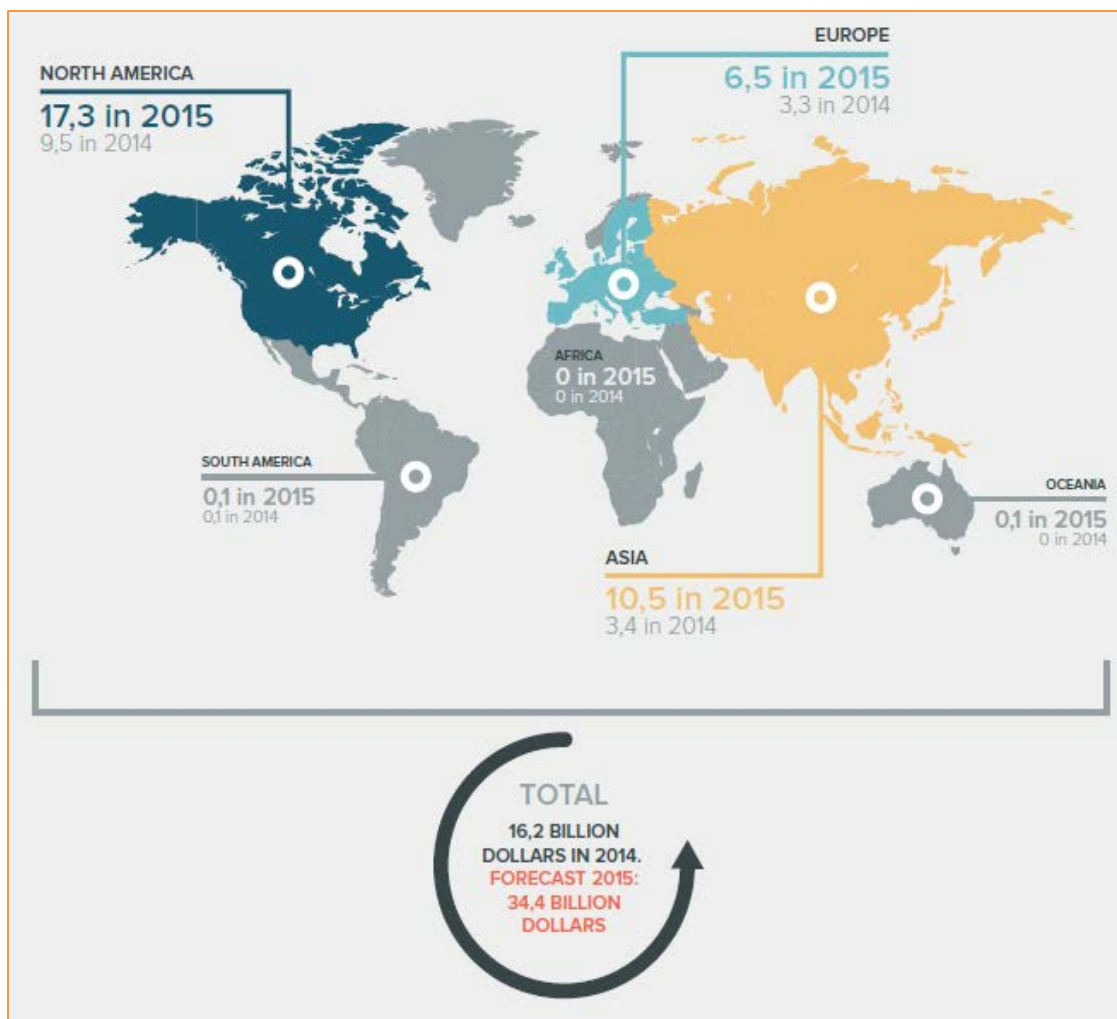


Figure 5: crowdfunding industry reports 2015, Massolution

Quelques chiffres clés⁹ :

- ❖ Le financement participatif est aujourd'hui dominé par l'Amérique du Nord
- ❖ L'Asie occupe la 2ème position en termes de montant levé
- ❖ L'Europe arrive en 3ème place grâce au Royaume Uni qui totalise 75 % des montants européens levés (2,3 Mds € en 2014), suivi par la France (150 M€ en 2014¹⁰)

Dans son rapport, la Banque Mondiale a estimé le potentiel de croissance de la finance participative par zone géographique.

Si la Chine présente le plus fort potentiel de développement, le continent africain et le Moyen-Orient aujourd'hui encore pourrait présenter un potentiel de 2 Mds de \$ (Afrique) à 5 Mds \$ (Moyen Orient).

⁹ Source : Massolution

¹⁰ Source : report « *Moving mainstream* » d'EY / Université de Cambridge

FIGURE 2.2. CROWDFUNDING POTENTIAL BY REGION



Figure 6: rapport Infodev Banque Mondiale

B. EN EUROPE

Le graphique ci-dessous présente le classement des pays européens selon le volume de fonds levés par le financement participatif en 2014. Il ressort que le Royaume Uni totalise 75% des montants européens levés (2,3 Mds € en 2014), suivi loin derrière par la France (150 M€ en 2014)¹¹.

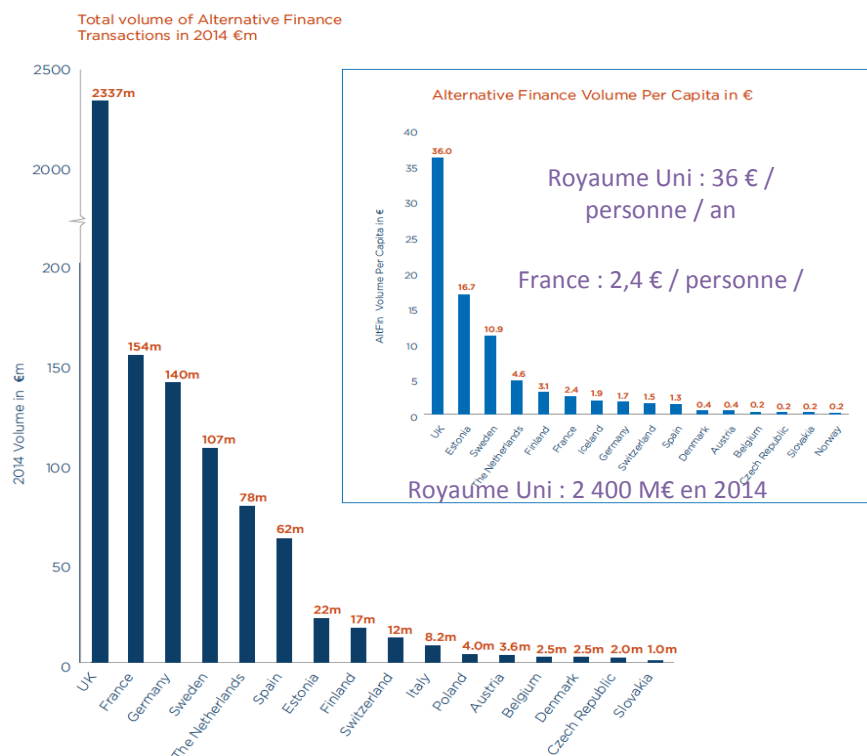


Figure 6: report « Moving mainstream » d'Ernst&Young / Université de Cambridge

¹¹ Source : report « Moving mainstream » d'EY/ Université de Cambridge

A noter qu'en Europe, les financements restent plutôt locaux : 75 % des plateformes « conservent » les financements sur leur territoire (provenance des fonds = pays d'implantation de la plateforme) et seulement 15% des plateformes envoient moins de 10 % des financements vers un pays tiers¹².

C. LE RESTE DU MONDE

En ce qui concerne les flux de financement participatif vers le Sud, et plus particulièrement vers l'Afrique, le manque de statistiques officielles et d'études sur le sujet est à noter. Les analyses tendraient plutôt à montrer que le crowdfunding en est à ses prémices en Afrique ; bien que l'on puisse estimer, pour montrer l'importance stratégique de la région, qu'il faille aussi prendre en compte les flux financiers de la diaspora vers leur pays d'origine, s'élevant à 33 milliards d'USD vers Afrique Sub-Saharienne et 53 milliards vers l'Afrique du Nord et le Moyen Orient en 2015, selon la Banque Mondiale (cf. ci-dessous sur le lien entre crowdfunding et diaspora¹³).



Figure 7: AlliedCrowds – developing world crowdfunding 2015)

D. PRINCIPAUX SECTEURS FINANCES PAR LE CROWDFUNDING

Outre les volumes et l'importance stratégique des régions, on peut noter que les secteurs cibles du financement participatif sont majoritairement, selon Massolution, en 2014 :

1. le commerce et l'entrepreneuriat (\$6.7 milliards, soit 40 % du volume total de crowdfunding) ;
2. les projets sociétaux (\$3 milliards) ;

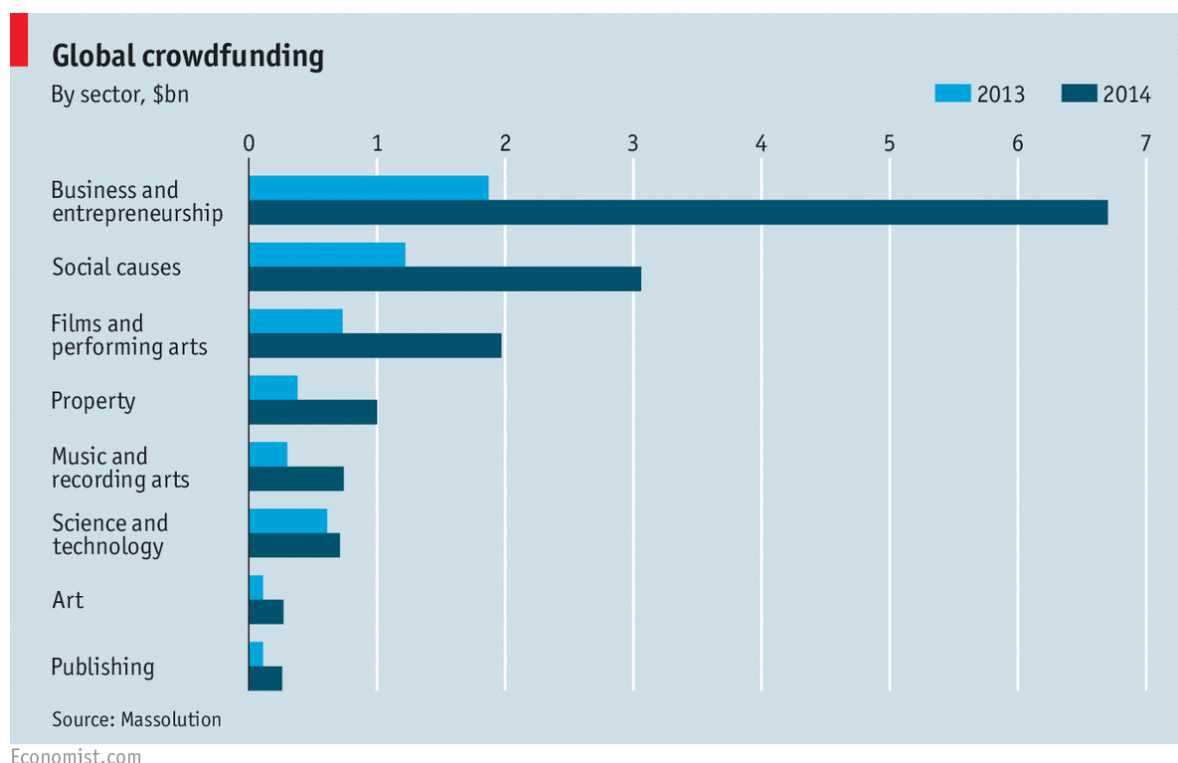
¹² Source : report « Moving mainstream » d'Ernst&Young, Université de Cambridge

¹³ Source : Banque Mondiale. En ligne : <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2015/04/13/remittances-growth-to-slow-sharply-in-2015-as-europe-and-russia-stay-weak-pick-up-expected-next-year>

3. les films et arts de la scène (\$2 milliards) ;
4. l'immobilier (\$1 milliard) ;
5. l'industrie musicale, dont l'enregistrement (\$736 millions).

Parmi le commerce et l'entrepreneuriat et les projets sociétaux, on peut notamment citer le secteur des énergies renouvelables et de l'éducation, qui figurent dans les projets importants financés en Afrique.

Evolution des montants levés par secteur d'activité entre 2013 et 2014



Il est intéressant de noter le basculement de l'intérêt des crowdfunders du secteur « film » et « music », à l'origine de la création des 1ères plateformes, vers l'entrepreneuriat.

3. Attractivité, impact, opportunités, limites

A. ATTRACTIVITE POUR LES CROWDFUNDERS

Quelle est la motivation des internautes (« crowdfunders ») ?

Cette sous-partie cherche à analyser la question de la motivation des investisseurs. Quels projets les « investisseurs » cherchent-ils ou sont-ils prêts à financer, notamment dans une perspective de développement ?

Quatre raisons possibles sont répertoriées (liste non-exhaustive) :

- ❖ La création d'un bien ou service (privé) qui n'existerait pas sans les investisseurs ;
- ❖ La contribution à un bien public dans un contexte de défaillance de l'Etat (manque de financement ou de politique volontariste, par exemple le financement d'hôpitaux ou d'écoles dans des zones enclavées) ;
- ❖ Le retour sur investissement ;
- ❖ Un comportement de solidarité en don.

Il semble qu'il y ait des motivations diverses et donc autant de potentialités « différentes » de financements. On pourrait donc chercher à déterminer les facteurs influençant les potentialités de financement, afin de déterminer un modèle comportemental sous-tendant les investissements dans les « politiques de développement ». Bien qu'il soit impossible de développer un modèle « behavioriste » unique pour les donateurs/investisseurs, notamment envers les pays en développement, il est toutefois pertinent de citer quelques facteurs à même d'influencer ces comportements.

- ❖ Les investisseurs ou créanciers ont tendance à privilégier les débiteurs dont les projets et zones géographiques afférentes sont relativement proches de leur propre culture, d'après une étude qui recense et étudie les comportements d'utilisateurs de la plateforme Kiva.org, entre 2005 et 2010¹⁴ ;
- ❖ Les donateurs sur les réseaux sociaux (tels Facebook, Twitter ou Crowdrise) sont plus enclins à financer certaines causes que d'autres, par exemple, celles reliées au domaine de la santé. La corrélation exacte entre l'influence des réseaux sociaux et certains secteurs de financement reste à étudier¹⁵ ;
- ❖ La confiance et la crédibilité sont des éléments clefs pour attirer et rassurer les donateurs/investisseurs, notamment concernant les aspects de lutte anti-blanchiment et anti-terrorisme. Parmi ces éléments, on peut mentionner comme éléments favorisant la confiance des investisseurs la capacité d'une plateforme à s'adosser, dans le cadre d'un partenariat, à un **prestataire de services de paiement (PSP)** agréé, pour l'activité d'encaissement de fonds pour le compte de tiers. Ce PSP doit notamment démontrer sa capacité de robustesse (pour des volumes de transactions élevés) ainsi que sa capacité d'opération à l'étranger.

Exemple de PSP :

MangoPay, agréé PSP et ayant obtenu sa licence européenne de monnaie électronique après plus de deux ans de développement, est un exemple intéressant de service destiné aux places de marché, aux plateformes de consommation collaborative et aux sites de financement participatif. Il leur permet d'avoir une solution de paiement et de gestion des flux monétiques, avec comme particularité la gestion de porte-monnaie virtuel (e-wallet) en marque blanche

¹⁴ «Cultural differences and geography as determinants of online prosocial lending», Burtch, Ghose, Wattal, sept. 2014. En ligne: <http://misq.org/cultural-differences-and-geography-as-determinants-of-online-prosocial-lending.html>

¹⁵ «The social network effect: the determinants of giving through social Media», Saxton, GD, Wang LL, oct. 2014, USA. En ligne: http://www.academia.edu/3245400/The_Social_Network_Effect_The_Determinants_of_Giving_through_Social_Media
« Non-profit differentials in crowd-based financing: Evidence from 50,000 campaigns », Pitschner, S. En ligne: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165176514001232>

Champs de recherche qui pourraient être utiles d'explorer sur le financement participatif

- ❖ Comprendre finement les motivations des internautes (selon leurs objectifs personnels, nationalité, valeurs, etc.) et leurs attitudes de dons, d'épargnant et d'investisseur
- ❖ Mesurer les résultats et l'impact des flux mobilisés via la finance participative
- ❖ Détailler les conditions de la confiance (analyse des procédures de due diligence des différentes plateformes, prêt à des porteurs de projets déjà «fiabilisés », etc.)
- ❖ Comparer les modèles de gouvernance des plateformes

B. IMPACT DE LA FINANCE PARTICIPATIVE SUR L'ECONOMIE REELLE

Dans la même lignée, bien qu'il soit difficile de créer un modèle économétrique stable permettant de prévoir les retombées du crowdfunding sur l'économie réelle, notamment du fait du caractère récent de son développement, on peut toutefois estimer que les 16 milliards d'USD injectés dans l'économie mondiale en 2014 ont un aspect positif pour la création de nouvelles activités, nouvelles technologies et d'emplois.

Les start-ups et nouvelles entreprises créées proposent de nouveaux produits et services, dont certains ont un impact positif sur les défis sociétaux postmodernes, comme le changement climatique, avec la diffusion de technologies vertes (panneaux solaires, éoliennes, biomasse), notamment pour le BoP (« bottom of pyramid ») dans les pays en développement¹⁶. En ce qui concerne la création d'emplois, elle peut être directe ou indirecte.

Directe car on note une professionnalisation des métiers de la finance participative, avec la création de sites dédiés au recrutement dans cette industrie¹⁷ (développeurs web, experts en communication sur les réseaux sociaux, spécialistes en finance participative, juristes...).

Indirecte, car la diffusion massive de nouveaux produits et services facilitée par le financement participatif alimente également la création d'autres emplois annexes, dans des secteurs connexes (logistique, production, conseil et audit financier...).

Indirecte enfin via les activités financées, dès lors qu'il ne s'agit pas d'un financement en substitution d'un autre financement, mais bien d'une contribution additionnelle.

¹⁶ Le recours au crowdfunding « à guichet fermé » entre de grands bailleurs et les pays en développement pourrait ainsi être intéressant.

http://www.lemonde.fr/economie/article/2014/11/26/le-crowdfunding-au-secours-de-la-planete_4529569_3234.html

¹⁷ <http://www.goodmorningcrowdfunding.com/le-1er-site-de-recrutement-dedie-a-lindustrie-du-crowdfunding/www.jobsincrowdfunding.com>

C. MESURE DE LA FINANCE PARTICIPATIVE PAR RAPPORT AUX AUTRES OUTILS FINANCIERS

Les chiffres du crowdfunding sont à mettre en relation : d'une part, avec ceux de la microfinance, qui auraient atteint, fin 2013, un portefeuille de crédit de 95,1 milliards USD (selon le baromètre de la microfinance 2015¹⁸) avec 105,9 millions de clients à faibles revenus ; et d'autre part avec l'aide publique au développement (APD), c'est-à-dire les apports nets d'aide publique au développement (APD) des donateurs, qui s'élevaient, quant à eux, à 134,8 milliards USD au total (selon l'OCDE¹⁹). Cette comparaison a toutefois ses limites, car une partie seulement du financement participatif est destinée aux projets de développement.

	Montants fin 2013 (en milliards de \$)
Financement participatif	16,2
Microfinance	95,1
APD	134,8

Il est donc intéressant ici de considérer le financement participatif, non de façon isolée, mais comme partie intégrante du système financier global (y compris dans le contexte de la microfinance, de l'APD et des acteurs du système bancaire traditionnel).

Le graphique ci-dessous montre le positionnement du crowdfunding par rapport aux outils de microfinance et micro dons selon deux facteurs : niveau de bureaucratie et besoins en capital. Il ressort que les réseaux sociaux contribuent à augmenter bien plus rapidement le montant de capitaux levés.

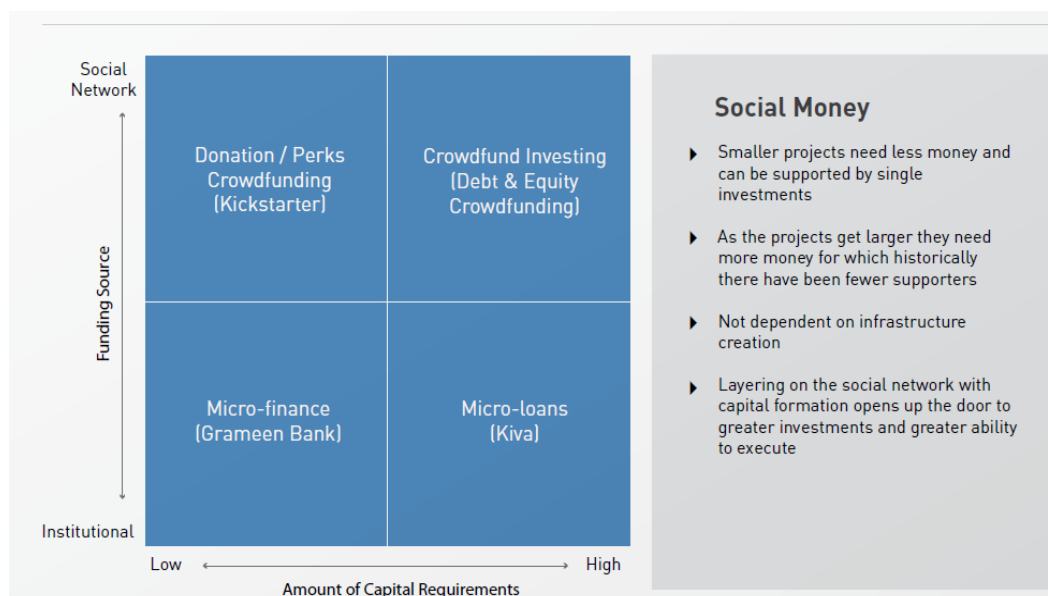


Figure 11: rapport Infodev Banque Mondiale «Crowdfunding's potential for the developing world»

¹⁸ http://www.federation.caisse-epargne.fr/assets/Convergences2015/Barometre_Convergences2015/assets/basic-html/page-3.html

¹⁹ <http://www.oecd.org/fr/presse/rebond-de-laide-aux-pays-en-developpement-en-2013-qui-atteint-un-niveau-sans-precedent.htm>

En complément du circuit bancaire traditionnel, les liquidités prêtées via les plateformes de prêt peuvent être réorientées vers le tissu économique réel. Elles permettent de faire bénéficier aux créanciers d'un risque de taux bas (grâce à des durées de prêt relativement courtes), d'un risque de marché faible, ainsi que de cash-flows élevés et réguliers.

En se positionnant comme un financement complémentaire aux outils traditionnels de l'ingénierie financière, le crowdfunding peut ainsi démultiplier son impact sur l'économie, tout en augmentant celui des acteurs traditionnels de la finance. Certaines banques par exemple apportent leur soutien financier à une sélection de projets (La Banque Postale pour KissKissBankBank) quand d'autres intègrent l'actionnariat (le Crédit Mutuel détient 35% du capital de Prêt d'Union) voire créent leur propre plateforme (Agir & Co pour le Crédit Coopératif ou Proximea pour la Banque Populaire Atlantique²⁰).

D. OPPORTUNITES ET RISQUES

Le financement participatif offre ainsi de **nouvelles opportunités**, non seulement aux politiques de développement, mais à l'économie dans son ensemble : accès facilité au crédit, ouverture de nouvelles parts de marchés dans des secteurs et pays émergents, possibilité de tester un concept, produit ou service sans grande prise de risque, tout en fidélisant des clients potentiels. De grandes entreprises telles qu'IBM, Phillips, Honda ou ING Direct ont ainsi intégré le financement participatif dans leur mécanisme de fonctionnement. Ce nouveau mode de financement présente notamment de nombreux avantages pour une entreprise ou un entrepreneur s'il s'agit d'une activité B2C : *business to consumer*.

Toutefois, le financement participatif comporte également un certains nombres **de risques, limites et faiblesses** que l'on ne saurait ignorer.

- ❖ Malgré les estimations prospectives positives pour le secteur, la croissance très rapide du crowdfunding depuis quelques années ne permet pas de définir des effets de causalité arguant de tendances strictement stables pour l'avenir ;
- ❖ Certaines plateformes accentuent parfois le phénomène de désintermédiation lorsqu'elles ne font pas ou peu de tri sur la sélection des projets ;
- ❖ Un autre risque est le manque de qualification des investisseurs visés par ces plateformes qui ne sont pas toujours en mesure de juger du risque de contrepartie et de crédit du projet.
- ❖ Notons aussi le risque de liquidité lié à l'impossibilité de sortie financière rapide en l'absence d'un marché secondaire réel et réglementé.
- ❖ De plus, en l'absence d'encadrement réglementaire, le risque de fraude est également très grand du fait du manque de transparence et de fiabilité des informations divulguées par la plateforme et l'initiateur du projet²¹.

²⁰ Source : Les Echos. En ligne : <http://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-130921-les-banques-ne-tremblent-pas-face-au-crowdfunding-1109340.php?7y1ud3lUaCcj8F7.99>

²¹ Source : EY, Février 2014. En ligne : http://www.ey.com/LU/en/Newsroom/PR-activities/Articles/Article_201402_Le-crowdfunding-une-source-de-financement-alternative-credible-pour-nos-PME

- ❖ Si l'on pense plus généralement aux risques pris par les investisseurs, notamment en cas de défaut de la plateforme (à l'exemple de la plateforme TrustBuddy)²², il n'en demeure pas moins que les risques liés au portage du projet lui-même ne doivent pas être ignorés, par exemple dans le contexte d'un blanchissement d'argent par les investisseurs eux-mêmes.
- ❖ Enfin, il existe un certain nombre de risques liés plus généralement aux défis du sourcing de projet et du processus de due diligence à destination des pays du Sud²³. C'est pourquoi, il est nécessaire d'encourager les plateformes à nouer des partenariats avec des acteurs locaux pour mieux sourcer les projets et accompagner les porteurs de projets (assistance technique).

E. REUSSIR UNE CAMPAGNE DE FINANCEMENT PARTICIPATIF

Les risques, limites et faiblesses présentés précédemment nous amènent à la question de l'importance de la campagne de crowdfunding, afin qu'elle soit menée correctement et avec des informations de qualité.

Réaliser de bonnes campagnes en finance participative devient un vrai métier, à la fois pour le porteur de projet lui-même (qui n'est pas toujours agile dans sa stratégie de communication), et pour les plateformes qui peuvent (et ont intérêt) à apporter leur meilleur support pour assurer le taux maximum de succès des campagnes.

L'association European Crowdfunding Network présente les 5 étapes clés pour réussir sa campagne, dans un écosystème et contexte réglementaire donnés²⁴.

ETAPE 1 : SE FIXER DES OBJECTIFS CLAIRS

Montant nécessaire ?

Quand ?

Pourquoi faire exactement ?

Quel public de financeurs viser ?

²² Source: The Telegraph, Octobre 2015. En ligne:

<http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/investing/11932850/New-12pc-peer-to-peer-firm-freezes-investors-cash.html>

²³ Source : Le Monde Afrique, Mai 2015. En ligne : http://www.lemonde.fr/afrique/article/2015/05/13/le-benin-eclabousse-par-une-affaire-de-detournement-d-aide-au-developpement_4632757_3212.html#hzMM7h6jEUiElpzu.99

²⁴ Source: European Crowdfunding Network (ECN). « Financing in the digital age, how to finance your project with crowdfunding », Crowdfunding guide 2015.

ETAPE 2 : DEFINIR UN MONTANT REALISTE A ATTEINDRE

Fixer la durée (plutôt courte)

Fixer le montant de la collecte (plutôt modeste sinon risque de ne pas atteindre l'objectif)

ETAPE 3 : BIEN ANALYSER SA « CIBLE » DE FINANCEURS

Lire les sondages sur le profil des crowdfunders

Adapter les messages clés / storytelling / récompenses à ce type de cibles

ETAPE 4 : METTRE EN EVIDENCE LA PLUS VALUE DE SON PROJET

Présenter de manière détaillée mais concise le projet

Raconter une histoire (« storytelling »), trouver une phrase d'accroche, attacher des valeurs

Proposer des contreparties efficaces en étalant au maximum les paliers

ETAPE 5 : ETABLIR UN PLAN DE COMMUNICATION ET MARKETING

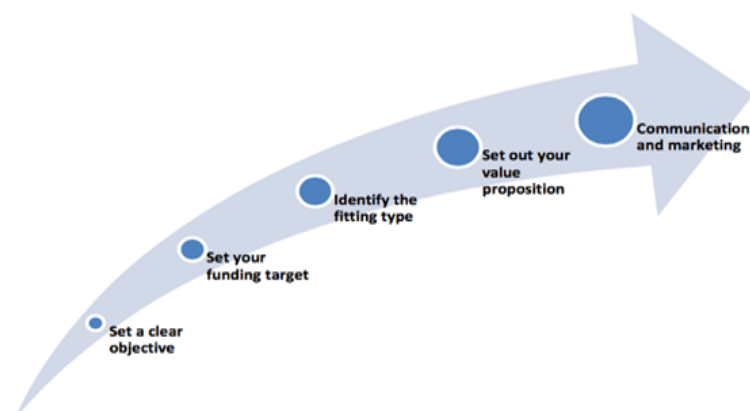
Bien choisir sa plateforme selon ses valeurs et les valeurs des futurs crowdfunders

Utiliser un beau visuel

Adopter une stratégie de médias sociaux

Mobiliser activement son 1er cercle de contacts

How to set about creating a crowdfunding campaign.



Source : BlueBees

EXEMPLES DE CAMPAGNES MARKETING REUSSIES POUR DES PROJETS EN AFRIQUE :



Nom : **Les Mielleries**

Plateforme : BlueBees

Pays : Cameroun



- ❖ Production de miel lancée grâce au financement participatif en 2013
- ❖ 2nd projet visant l'exploitation de la cire d'abeilles (32 t de drêches) – prêt déjà remboursé, et un 3ème (en cours, à taux plus faible) pour renforcer son investissement dans la cire d'abeille (chaudière)
- ❖ Contexte : Découvert bancaire autorisé depuis le succès du premier projet mais pas de prêt accordé ou à des taux de 15-20%
- ❖ Doublement des effectifs depuis 2011 (6 permanents et 10 temporaires)> impact positif pour 500 producteurs de miel avec 70 ruches chacun.
- ❖ Contrat de prêt à 1 an, entre BlueBees et Les Mielleries SARL

Cire d'abeilles au Cameroun



15 000 € sur 15 000 €

Projet financé et remboursé

Taux d'intérêt : 2%

📍 Douala, Cameroun

🏢 Les Mielleries SARL

Cire d'abeilles au Cameroun



20 000 € sur 20 000 €

Projet financé

Taux d'intérêt : 5%

📍 Douala, Cameroun

🏢 Les Mielleries SARL



Nom : SIATOL

Plateforme : BlueBees

Pays : Burkina Faso

- ❖ Entreprise d'huile de soja et tourteau bio
- ❖ Prêt pour acheter les intrants
- ❖ Avait déjà fait appel à la FP (2013)
- ❖ Participation du fonds d'investissement français I&P à l'entreprise

**Huile de soja au
Burkina Faso**



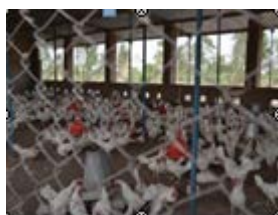
25 000 € sur 25 000€

Projet financé

Taux d'intérêt : 5%

📍 Ouagadougou, Burkina Faso

🏢 Siatol SARL



Nom : Les Cocottes de Marie

Plateforme : Bluebees

Pays : Burkina Faso

- ❖ Entreprise burkinabée d'élevage de volailles (projet développé par des partenaires en France).
- ❖ Prêt pour l'achat du matériel technique (panneaux solaires) et des poussins/aliments



15 565 € sur 15 000€

Projet financé

Taux d'intérêt : 3%

📍 Burkina Faso

🏢 Cocottes de Marie SARL



Le tourteau de soja de Siatol va nourrir les volailles des cocottes de Marie !

Les porteurs de projets se rencontrent et développent leur business ensemble

II. Des contextes juridiques variés et mouvants dans le monde

« Les faits précèdent la règle », c'est l'expression qui résumerait le mieux le contexte juridique du crowdfunding dans le monde.

Les pays anglo-saxons, Etat-Unis et Royaume Uni, disposent d'une réglementation de la finance participative plutôt souple et encourageante. Le JOBS Acts de 2012 aux Etats-Unis, complété par la Loi Régulation A+, a clairement accéléré l'essor de ce marché en autorisant les particuliers à financer les activités économiques, tout en encadrant de manière assez souple les plateformes avec retour financier. Au Royaume Uni, l'encadrement du crowdfunding n'apparaît réellement qu'en 2014 avec l'obligation pour les plateformes de prêt et d'investissement de demander une autorisation d'exercer auprès de la Financial Conduct Authority. Avant cette date, on peut parler tout comme en France de « désert juridique » ayant permis aux plateformes de se développer.

En France, l'ordonnance de mai 2014 longtemps attendue a donné un cadre juridique aux plateformes de crowdfunding à travers la création de 2 statuts selon le modèle de financements (prêt ou equity) et la destination des fonds (France, étranger). Un plafonnement des montants levés par projet et par contributeur a été fixé pour les prêts et equity en vue de protéger les investisseurs.

Dans ces 3 pays, la réglementation touche surtout les plateformes de crowdfunding avec retour financier (prêt, equity).

L'Union européenne n'a pas de réglementation harmonisée en tant que telle. Dans l'attente de l'union des marchés de capitaux d'ici 2019, l'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) et l'Autorité bancaire européenne (EBA) ont publié conjointement en décembre 2014 un avis et des recommandations relatives au crowdfunding. L'avis précise les règles de l'UE applicables au crowdfunding et les recommandations les points à étudier par la Commission Européenne. Au sein de l'UE, l'Italie, le Royaume-Uni et la France ont désormais un cadre juridique tandis que l'Allemagne et l'Espagne ont lancé quelques initiatives législatives.

En Afrique, il ne semble pas exister de cadre réglementaire à notre connaissance et peu d'informations sont diffusées à ce sujet. Seul le Kenya, en avance sur le développement de la finance participative, a conclu un accord bilatéral avec le Royaume Uni pour encadrer plus largement les investissements bilatéraux et l'immobilier. Si cet accord ne concerne pas directement le crowdfunding, il favorise une relation de confiance entre ces deux pays propice au développement de la finance participative.

Afin d'étudier l'analyse des évolutions juridiques du financement participatif aux Etats-Unis, au Royaume-Uni, en France, et les perspectives à venir dans ce domaine, notamment au niveau européen et régional africain, l'étude s'est basée sur l'analyse réglementaire du financement participatif réalisée par ECN (le réseau européen de financement participatif) en 2014, en partenariat avec le cabinet d'avocats international Osborne Clarke²⁵. Sont présentés dans cette partie les différents statuts en vigueur selon le type de plateforme (en

²⁵ Source : European Crowdfunding Network, 2014. En ligne : <http://www.eurocrowd.org/files/2014/12/ECN-Review-of-Crowdfunding-Regulation-2014.pdf> ainsi que CrowdfundHUB en 2015, 2016 OCL et CrowdFundRES

don, en prêt, ou en capital), les contraintes réglementaires subsistantes, les questions liées à la fiscalité. L'articulation des réglementations avec le droit international dans le contexte du développement de paiements transfrontaliers (notamment pour les plateformes en capital), fait également l'objet d'un point d'attention particulier.

L'essor du financement participatif a bénéficié du développement de l'économie collaborative, des réseaux sociaux, mais aussi d'un assouplissement récent de la réglementation.

1. Etats-Unis : le Jobs Act comme fer de lance du crowdfunding

Il existe globalement trois types de réglementations différentes pour le financement participatif aux Etats-Unis : pour le financement participatif en investissement en capital, ou en fonds propres (1) en prêt (2) et en don (3).

FINANCEMENT PARTICIPATIF EN CAPITAL

Pour le financement participatif en investissement en capital (ou en fonds propres), c'est le JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act) de 2012 qui a ouvert la voie au développement rapide du secteur, avec son titre III dédié au financement participatif. Le 25 Mars 2015, la Securities Exchange Commission (SEC), l'organe américain de contrôle et de réglementation des marchés financiers, a annoncé l'entrée en vigueur de la loi dite « Regulation A+ »²⁶, dans le cadre du Titre IV du Jobs Acts de 2012²⁷ : les entreprises américaines sont désormais autorisées à lever jusqu'à 50 millions d'USD auprès d'investisseurs particuliers, non accrédités, par l'intermédiaire de plateformes de « crowdfunding »²⁸. *Exemples de plateformes : SeedInvest, Crowdfunder...*

LE MODELE DE PRET

Actuellement, il existe des sites de peer-to-business et de peer-to-peer (P2P) opérant aux Etats-Unis. Toutefois, ces établissements suivent des structures de réglementations différentes (selon que les prêts soient rémunérés ou non) que le financement participatif décrit au titre III du JOBS Acts²⁹.

Exemples de plateformes : Lending Club (voir encadré partie 1.1.3), Prosper, Kiva...

²⁶ Source: U.S. Securities and Exchange Commission, 2015. En ligne: <http://www.sec.gov/news/pressrelease/2015-49.html>
<http://www.crowdfundinsider.com/2015/10/75907-reg-a-fight-between-the-states-the-sec-rages-on-but-what-is-the-end-game/>

²⁷ Le JOBS Act contient les titres suivants :

- TITLE I - REOPENING AMERICAN CAPITAL MARKETS TO EMERGING GROWTH COMPANIES
- TITLE II - ACCESS TO CAPITAL FOR JOB CREATORS
- TITLE III - CROWDFUNDING
- TITLE IV - SMALL COMPANY CAPITAL FORMATION
- TITLE V - PRIVATE COMPANY FLEXIBILITY AND GROWTH
- TITLE VI - CAPITAL EXPANSION
- TITLE VII - OUTREACH ON CHANGES TO THE LAW

²⁸ Source : xconomy, 2015. En ligne : <http://www.xconomy.com/san-francisco/2015/10/19/as-sec-mulls-equity-crowdfunding-ca-entrepreneurs-test-other-options/>

²⁹ Règle qui interdit actuellement à une startup d'effectuer une communication publique sur son ouverture de capital

Le modèle de don fonctionne aux États-Unis depuis de nombreuses années. Il n'est pas soumis à aucune réglementation spécifique aux États-Unis.

Exemples de plateformes : Kickstarter (voir encadré partie 1.1.3), Indiegogo...

Pour information, les associations américaines de financement participatif sont les suivantes :

- ❖ Crowdfunding Professional Association (CfPA) qui fait la promotion des meilleures pratiques auprès de ses membres ;
- ❖ Crowdfund Intermediary Regulatory Advocates (CFIRA) qui travaille aux côtés de la Securities and Exchange Commission (SEC), le Financial Industry Regulatory Authority (FINRA), et d'autres entités gouvernementales et quasi-gouvernementales pour aider à établir des règles et des normes.

2. Royaume-Uni : une réglementation plutôt souple

Depuis les deux dernières années, le financement participatif (prêt et investissement) a été un thème majeur pour la Financial Conduct Authority (FCA) et pour le gouvernement anglais qui ont fait évoluer la législation. Le régime qui en résulte est généralement estimé comme un compromis raisonnable entre la promotion du Crowdfunding comme méthode de financement alternative pour particuliers et entreprises, et un niveau approprié de protection aux investisseurs³⁰.

Le succès du crowdfunding au Royaume Uni est lié à des taux d'intérêts élevés sur le marché bancaire traditionnel et une réglementation relativement souple avant 2014 (ex : les plateformes de type prêt et equity n'avait pas l'obligation d'autorisation auprès de l'autorité des marchés FCA). Depuis avril 2014, la réglementation s'est légèrement durcie pour protéger les investisseurs (voir détails ci-dessous).

On peut distinguer trois grandes catégories de législation sur le financement participatif, selon le type de modèle (don, prêt ou investissement).

FINANCEMENT PARTICIPATIF EN CAPITAL

Ces plateformes doivent également obtenir l'autorisation de la Financial Conduct Authority (FCA) du Royaume-Uni depuis avril 2014 (auparavant, l'autorité compétente était l'Office of Fair Trading). Le rôle de la FCA, tout comme l'AMF en France, est de veiller à un juste équilibre entre protection de l'investisseur et transparence de l'information présentée.

³⁰ Source: ECN review of 2014 crowdfunding regulation, with Osborne Clark.

Exemple de plateformes : Seedrs (voir encadré ci-dessous), Crowdcube (syndicate Room...))

La plateforme « equity » : Seedrs

Seedrs est basé sur un système de prise de participation en livre ou en euros (depuis 2014)

Pays : UK

Date de création : 2012

Secteurs visés : startups européennes

Volume levés : 340 projets financés

FINANCEMENT PARTICIPATIF EN PRET

Même si la plupart des plateformes de prêts ne sont pas actuellement réglementées comme des fournisseurs de services financiers³¹, le Royaume-Uni a publié une proposition visant à réglementer l'exploitation d'un système électronique relatif au prêt. Ces plateformes doivent, depuis avril 2014, obtenir l'autorisation de la Financial Conduct Authority (FCA) du Royaume-Uni³².

Exemple de plateformes : RateSetter (voir encadré ci-dessous)

La plateforme « prêt » : RateSetter

RateSetter est basé sur un système de prêt rémunéré de 6 à 60 mois pour les porteurs de projets. La plateforme a développé un système de garantie pour rembourser les prêteurs en cas de défaut de paiement

Pays : UK

Date de création : 2009

Secteurs visés : tout secteur (prêt personnel + business)

³¹ Source: Fonds des médias du Canada. « Financement participatif en capital dans l'UE ». Novembre 2013. En ligne : http://crowdfunding.cmf-fmc.ca/fr/regulatory_updates/equity-crowdfunding-in-the-european-union

³² Source : Financial Conduct Authority, Février 2015. En ligne : <http://www.fca.org.uk/static/documents/crowdfunding-review.pdf>

Le modèle de dons n'est pas réglementé par la Financial Conduct Authority, car le modèle philanthropique du don implique qu'il s'agit d'un modèle sans retour financier (contrairement au financement participatif par don ou par investissement).

L'introduction d'une nouvelle activité réglementée pour du crowdfunding axé sur le prêt, ainsi que d'une codification des règles autour du crowdfunding en fonds propres depuis 2014 suggère que le régime actuel pourrait perdurer, au moins pour les prochaines années. Cependant, peut-être en raison de sa nature relativement nouvelle et innovante, la réglementation sur le crowdfunding est un domaine qui est soumis à évolution constante.

3. France : un cadre juridique très récent

A. LES TROIS STATUTS REGULANT LES ACTEURS DU SECTEUR EN FRANCE

En France, l'ordonnance de Mai 2014³³ (ordonnance « Fleur Pellerin ») sur le développement du financement participatif, entrée en vigueur en octobre 2014, a précisé ou créé les statuts visant à réguler les acteurs du secteur, et à protéger les porteurs de projet et les investisseurs.

Le statut « d'Intermédiaire en Financement Participatif » (IFP) pour les plateformes en prêts et en dons, de « Conseiller en Investissements Participatifs » (CIP) et de « Prestataires de Services d'investissement » (PSI) pour les plateformes en capital (crowdinvesting³⁴). Les agréments sont délivrés respectivement par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR, pour les statuts IFP et PSI) et l'Autorité des Marchés Financiers (AMF³⁵, pour le statut CIP³⁶).

LE STATUT D'INTERMEDIAIRE EN FINANCEMENT PARTICIPATIF (IFP)

Le statut d'IFP est réservé aux personnes morales. Les IFP ne sont pas autorisés à recourir ou à se livrer à une activité de démarchage (prospection téléphonique, email ou courrier³⁷).

Le dirigeant de l'IFP doit remplir des conditions d'honorabilité, de compétences professionnelles et souscrire d'ici le 1er juillet 2016 à une assurance le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle.

³³ Ordonnance n° 2014-559 du 30 mai 2014 relative au financement participatif

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000029008408&categorieLien=id>

³⁴ <http://www.revuegeneraledudroit.eu/blog/2015/02/19/le-financement-participatif-letat-du-droit-francais/>

³⁵ Cf. textes de référence de l'AMF :

- Position de l'AMF (DOC-2014-10) et position ACPR (2014-P-08) sur le placement non garanti et le financement participatif ;
- Instruction de l'AMF relative au processus d'examen par l'AMF de la demande d'immatriculation des CIP et à la transmission d'informations annuelles (DOC-2014-11)
- Instruction de l'AMF relative aux Informations aux investisseurs à fournir par l'émetteur et le conseiller en investissements participatifs ou le prestataire de services d'investissement dans le cadre d'une offre de financement participatif (DOC-2014-12)

³⁶ Précision : L'AMF vérifie pour tout type de plateforme que les règles de bonne conduite et d'organisation de la plateforme sont respectées. L'agrément est délivré par l'AMF (selon statut) ou par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) sur avis de l'AMF. Source : Revue générale du droit, 2015. En ligne : <http://www.revuegeneraledudroit.eu/blog/2015/02/19/le-financement-participatif-ou-crowdfunding-quel-regime-juridique-pour-cette-opportunite-economique>

³⁷ Art. L. 341-3 du code monétaire et financier

LE STATUT DE CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS PARTICIPATIFS (CIP)

Le Conseiller en Investissements Participatifs doit être immatriculé auprès de l'ORIAS. C'est le statut des plateformes de crowdfunding en equity, c'est-à-dire au financement sous forme d'actions d'entreprises. Le CIP est habilité à conseiller :

- ❖ Les investisseurs : conseils en investissements portant sur des projets entrepreneuriaux
- ❖ Les entreprises : conseils haut de bilan et prise en charge des bulletins de souscription

Le statut de CIP ne peut être concédé qu'à une société française. Les gérants de cette société doivent remplir des conditions d'âge, d'honorabilité et de compétence. Le CIP doit souscrire à une assurance responsabilité civile professionnelle, aussi à partir du 1^{er} juillet 2016.

Le statut est accessible sans contrainte capitalistique mais ne permet pas à la plateforme d'étendre ses services sur l'ensemble de l'Espace Economique Européen. Les CIP ne peuvent détenir ni fonds ni titres de leurs clients.

Le CIP ne peut conseiller actuellement que des actions et des obligations à taux fixe. Après la mise en œuvre du décret annoncé par Emmanuel Macron le 29 mars lors des 3^{ième} assises de la Finance Participative à Bercy³⁸, les CIP pourront conseiller les Titres Participatifs, les Obligations Convertibles et les Mini Bons.

LE STATUT DE PRESTATAIRE DE SERVICES D'INVESTISSEMENT (PSI)

Le statut de Prestataire de Services d'Investissement est délivré par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR). Il autorise à fournir le service de conseil en investissement au sein de l'Espace Economique Européen. L'accès au statut de PSI exige un capital minimum :

- ❖ 50 000 € dans le cas où la plateforme ne détient pas de fonds ou de titres de sa clientèle ;
- ❖ 125 000 € si elle en détient.

³⁸ http://financeparticipative.org/wp-content/uploads/2016/03/2016-03-29_CommuniqueC3%A9-de-presse-FPF_Assises-du-financement-participatif.pdf

Financement	Statut	Plafond	Conditions	Contrôle
TITRES	Conseiller en investissements participatifs - CIP	1 000 000 € / projet	En France	
TITRES	Prestataire de services d'investissements - PSI	5 000 000 € / projet	Transfrontalier Capital min : 50 000 ou 125 000 euros	
PRÊT	Intermédiaire en financement participatif - IFP	1 000 000 € / projet 1 000 € / prêteur 7 ans maxi	Pas de seuil de fonds propre	
Pour le don, statut IFP facultatif				

Figure 12 : Récapitulatif des différents statuts CIP, IFP et PSI

Malgré la reconnaissance du secteur du financement participatif par les pouvoirs publics français et avec environ 180 plateformes actives en France début 2016, l'essor du secteur reste limité du fait de nombreuses contraintes réglementaires, notamment par rapport à d'autres pays tels que les Etats-Unis ou le Royaume-Uni (ex : agrément, plafonnement des montant investis et prêtés).

L'association Finance Participative France a ainsi porté en 2015 une table des recommandations - présentée ci-dessous -, dont une partie a été validée lors des Assises de la Finance Participative à Bercy en mars 2016.

B. LES 15 PROPOSITIONS DE FINANCE PARTICIPATIVE FRANCE POUR LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR³⁹

POUR LE CROWDFUNDING SOUS FORME DE DON

- 1 Faciliter l'accès au financement participatif pour les collectivités territoriales
- 2 Clarifier la loi sur la simplification du régime des associations et fondations

POUR LE FINANCEMENT PARTICIPATIF SOUS FORME DE PRET

- 3 Créer une fiscalité adaptée à la prise de risque des prêteurs particuliers
- 4 Permettre le financement de besoins de trésorerie pour les entreprises

³⁹ Source : Financement Participatif France, 2015. En ligne : <http://financeparticipative.org/les-15-propositions-de-fpf-pour-le-developpement-du-crowdfunding/>

- 5 Abroger le seuil de prêt par projet dans le cadre des IFP
- 6 Intégrer l'intermédiation de bons de caisse dans le cadre existant du crowdfunding sous forme de prêt rémunéré
- 7 Simplifier les obligations déclaratives des plateformes
- 8 Allonger les durées possibles des prêts

POUR LE CROWDFUNDING SOUS FORME DE CAPITAL

- 9 Elargir le type de titres financiers accessibles au crowdfunding en capital
- 10 Faciliter la pré-souscription
- 11 Numériser les registres des titres financiers
- 12 Réintroduire un principe de proportionnalité pour l'offre au public de titres financiers non complexes sur les plateformes de financement participatif autorisées par l'Autorité des marchés financiers (AMF)
- 13 Ouvrir la possibilité de communiquer sur les projets
- 14 Relever le seuil de 1 million d'euros par levée de fonds
- 15 Favoriser la fiscalité des investisseurs en crowdfunding sous forme de titres

4. Europe : pas encore d'harmonisation réglementaire

En Europe, l'Italie et le Royaume-Uni ont également créé des cadres juridiques applicables au crowdfunding. Plusieurs pays (Allemagne, Espagne) ont pris des initiatives législatives pour réglementer cette activité. Face au risque de fragmentation⁴⁰ juridique entre Etats membres, la Commission européenne a instauré un groupe d'experts intitulé « Forum européen des acteurs du financement participatif » pour déterminer le potentiel et les risques liés au crowdfunding, afin d'évaluer la nécessité d'une action européenne dans ce domaine. Le livre vert sur l'Union des marchés de capitaux (UMC), publié par la Commission européenne en février 2015, mentionne le financement participatif comme partie intégrante de l'UMC, dans le contexte du plan Juncker pour relancer l'investissement⁴¹. Selon la Commission européenne, des marchés des capitaux renforcés joueraient un rôle complémentaire à celui des banques en tant que source de financement et permettraient de mobiliser davantage d'investissements pour toutes les entreprises, notamment les PME, et pour des projets d'infrastructures ; d'attirer dans l'Union européenne davantage d'investissements internationaux ; et de rendre le système financier plus stable en élargissant l'éventail des sources de financement. L'union des marchés des capitaux devrait être pleinement opérationnelle d'ici 2019.

L'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) a également publié un avis et des recommandations relatives au crowdfunding, en décembre 2014⁴², en collaboration avec l'autorité bancaire européenne (EBA). Conformément à leurs compétences respectives, l'ESMA a porté sur le crowdfunding axé sur l'investissement, tandis que l'EBA a mis l'accent sur le crowdfunding axé sur les prêts.

⁴⁰ Source : Commission Européenne. « Crowdfunding study ». p. 34. En ligne : http://ec.europa.eu/finance/general-policy/docs/crowdfunding/160428-crowdfunding-study_en.pdf

⁴¹ La Commission européenne devrait publier d'autres documents sur l'UMC d'ici à fin septembre/début octobre 2015.

⁴² Source: European Securities and Markets Authority. En ligne: <http://www.esma.europa.eu/news/Press-Release-Investment-based-crowdfunding-needs-EU-wide-common-approach>

L'avis précise les règles de l'UE applicables au crowdfunding, tandis que les recommandations mettent en évidence les questions devant être examinées par les institutions européennes pour favoriser la convergence réglementaire et de supervision au sein de l'UE. L'avis est adressé aux autorités nationales compétentes et clarifie les modèles de crowdfunding s'inscrivant dans le cadre réglementaire existant de l'UE, tout en précisant les avantages d'une harmonisation européenne en la matière. Les recommandations, adressées aux institutions européennes – Commission, Parlement et Conseil, mettent en lumière les risques liés à la non-application actuelle du règlement sur le financement participatif, notamment pour la protection des investisseurs et la capacité de croissance des plateformes. Les questions ouvertes restent notamment les suivantes : l'impact des seuils de plafonnement pour les investisseurs (prêts, equity), les exigences de fonds propres et l'utilisation de l'exonération facultative de la directive MiFID⁴³; et le développement potentiel d'un régime spécifique de crowdfunding européen, en particulier pour les plateformes qui opèrent actuellement en dehors de la portée de la directive MiFID.

5. Afrique : pas encore de régulation sur le financement participatif

Les réglementations sur le financement participatif sont quasi inexistantes en Afrique. Bien qu'il soit tout à fait probable que les législateurs soient conscients des nécessités de réguler le secteur du crowdfunding en Afrique, force est de constater que la littérature sur le sujet (en droit comparé notamment) est très peu développée. Le droit comparé théorique sur la législation sur le financement participatif au Nord (Etats-Unis, Royaume-Uni, France) est également balbutiant d'une perspective universitaire, car le secteur est en évolution perpétuelle. Bien qu'une activité de veille juridique soit assurée par des cabinets d'avocats (tel le cabinet Osborne Clarke), cette veille est davantage portée sur des aspects pratiques que sur une dimension universitaire théorique. Quant au développement de la législation sur le financement participatif dans les pays en développement, il est embryonnaire car souvent « le fait précède la règle » ; or les activités et montants des plateformes de crowdfunding en Afrique sont relativement limités en volume.

En prenant l'exemple du Kenya (et des plateformes comme M-Changa et Lelapafund, dont le chiffre d'affaires en 2014 ne dépasse pas 10 000 USD dans le cas de M-Changa, une plateforme de don), la législation sur les marchés de capitaux (Capital Markets Act, 2013) ne fait pas mention du financement participatif, contrairement au livre vert de la Commission européenne de février 2015 qui mentionne explicitement le financement participatif dans l'UMC (Union des Marchés de Capitaux). Cependant, à défaut d'une approche multilatérale, des partenariats bilatéraux se développent (notamment entre le Kenya et le Royaume-Uni) afin de faciliter les échanges Nord-Sud.

⁴³ Note : MiFID est l'abréviation de la Directive sur les marchés d'instruments financiers (Directive 2004/39/CE), qui est entrée en vigueur en novembre 2007, et qui régit les services d'investissement dans le domaine des instruments financiers fournis par les banques, ainsi que le fonctionnement des bourses traditionnelles et des autres plateformes de négociation. Or, si la MiFID a créé une concurrence entre ces services et apporté aux investisseurs un choix plus large et des prix plus bas, des faiblesses sont également apparues à la suite de la crise financière. En octobre 2011, la Commission européenne a présenté des propositions de révision de la Directive sur les marchés d'instruments financiers (MiFID 2) dans le but de rendre les marchés financiers plus efficaces, plus résilients et plus transparents, et de renforcer la protection des investisseurs. Source : Commission Européenne. En ligne : http://ec.europa.eu/finance/securities/isd/index_fr.htm

Le principal régulateur du Kenya pour les marchés financiers, l'autorité de marchés de capitaux (« Capital Markets Authority ») a ainsi signé en septembre 2014 un protocole d'entente avec l'Institut agréé de la Grande-Bretagne pour les valeurs mobilières & l'investissement (« Britain's Chartered Institute for Securities & Investment, CISI »)⁴⁴. Les deux entités ont forgé un partenariat afin de partager connaissances et expertise et d'introduire des normes de certification internationale dans l'industrie des marchés de capitaux, en collaboration avec Financial Sector Development (FSD) Africa et DFID⁴⁵. Bien que cet accord ne concerne pas directement le financement participatif, il s'agit toutefois pour le Kenya d'augmenter la confiance dans ses marchés financiers, ce qui pourrait jouer un rôle non négligeable dans le développement du financement participatif en fonds propres («equity crowdfunding») dans le pays. Actuellement, une plateforme comme Lelapafund⁴⁶ (en cours d'enregistrement en tant que Prestataire de Services d'Investissement⁴⁷ (PSI) pour réaliser de l'«equity crowdfunding» au Kenya) rencontre des «difficultés règlementaires»⁴⁸ pour développer son activité financière transfrontalière au Kenya. Ces difficultés règlementaires peuvent survenir en France notamment car l'AMF adopte un positionnement de protection de l'investisseur dans un climat d'investissement plus risqué (taux de change plus instable, climat politique incertain...). Cet obstacle est levé pour des plateformes de dons telles M-Changa (l'AMF adopte une position moins contraignante pour les plateformes de don), qui plus est lorsqu'elles sont enregistrées en Afrique (enregistrée au Kenya pour le cas de M-Changa)⁴⁹.

En ce qui concerne les incitations fiscales, elles ont un rôle prépondérant, car elles pourraient encourager la diaspora notamment à diversifier les flux financiers de la diaspora en investissement.

Des coopérations juridico-financières bilatérales sont à construire (par exemple entre la France et des pays africains partenaires), où les gouvernements pourraient réfléchir ensemble sur la façon d'inciter les investissements directs à l'étranger via le canal du financement participatif de façon transparente et positive pour les deux pays. Ceci pourrait notamment être fait via des programmes d'« assistance juridique » (bilatéraux ou multilatéraux, via DFID, USAID ou l'Union européenne par exemple) sur la question de la réglementation du financement participatif au Sud, dans un cadre qui favoriserait les échanges Nord-Sud⁵⁰.

⁴⁴ <http://www.financemagnates.com/forex/regulation/kenyas-financial-landscape-get-knowledge-boost/>

⁴⁵ UK Government's Department for International Development (DFID).

⁴⁶ <https://www.lelapafund.com>

⁴⁷ De façon plus générale, voici les règles applicables aux PSI dans l'ordonnance du 30 mai 2014
http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexteArticle.do;jsessionid=843F39802B5E2C9A4A1060132F46150A.tpdila08v_2?idArticle=JORFARTI000029008475&cidTexte=JORFTEXT000029008408&dateTexte=29990101&categorieLien=id

⁴⁸ Selon un entretien téléphonique réalisé avec Elizabeth Howard le 4/09/15 par Emilie Tack (ECN)

⁴⁹ Cf. partie 1.2.3 de l'étude sur la législation française. Seul le statut de PSI permet d'étendre ses services sur l'ensemble de l'Espace Economique Européen, pas celui de CIP.

⁵⁰ Idée suggérée par Florian Bercault, actif dans le projet AREAS50 et ancien conseiller politique d'Axelle Lemaire (Secrétaire d'Etat chargée du numérique), entre autre sur les questions de finance participative.

Section 2 – Revue du positionnement des bailleurs

I. Un panorama des acteurs et des initiatives de financement participatif en Afrique

La finance participative est un outil relativement adapté pour développer l'activité économique en Afrique au regard de la faible bancarisation des populations et de l'utilisation croissante du mobile.

La Banque Mondiale estime les transferts d'argent de la diaspora dans le monde à 581 milliards de dollars en 2014. Ces montants sont considérables. En 2015, l'Afrique Subsaharienne attire 33 Mds de \$ (2/3 au Nigéria) et les pays africains à forte croissance économique sont très attractifs (Kenya, Afrique du Sud, Ouganda). En revanche, il n'est pas toujours aisé de lier la mobilisation des fonds issus des diasporas à celle du financement participatif. La diaspora investit plutôt pour subvenir aux besoins de la famille proche, pas nécessairement pour financer des projets ou entreprises. On compte tout de même quelques plateformes dédiées à la diaspora d'Afrique du Nord (Smalaandco au Maroc, Cofundy en Tunisie ou Homestrings).

Encore une majorité de plateformes de crowdfunding intervenant en Afrique reste implantée en dehors du continent. On compte beaucoup de plateformes en France. Sur les 25 plateformes intervenant en Afrique, 13 interviennent sur le modèle du don, 2 en prêts et 6 en equity (4 plateformes en cours de création n'ont pas encore choisi leur mode d'intervention). L'Afrique du Sud et le Kenya sont les pays les plus dynamiques en terme de création de plateformes avec une innovation notable au Kenya : l'utilisation du mobile pour payer (mobile money) et lancer sa campagne (ex : plateforme M-Changa).

Face à la finance participative, les acteurs du financement plus classiques intervenant dans les pays du Sud (banques, fonds d'investissement, bailleurs de fonds et acteurs de l'aide publique au développement...) peuvent adopter 4 attitudes possibles : engager des partenariats avec ces nouveaux acteurs, ignorer le phénomène, le rejeter, internaliser la pratique.

Les bailleurs de fonds internationaux n'ont pas encore adopté de stratégie ou de plan d'action structuré sur le crowdfunding. Les initiatives existantes sont variées. Elles vont de la création de plateforme (projet européen ElectriFI, Kigali water action plan de la BAD), à l'accompagnement d'entreprises jusqu'à l'aide à la réalisation de leur campagne de crowdfunding (projet CIC Kenya), en passant par l'intégration de la finance participative parmi les outils de financement proposés (REMMP, ArcFinance et USAid). Les 2 initiatives les plus avancées (InfoDev de la Banque mondiale, bailleur européen) concernent le crowdfunding en equity. Tout comme l'AFD, les organismes de coopérations allemands et anglais ont lancé des études pour identifier les modalités d'intégration de la finance participative à leur stratégie d'action.

1. Un contexte économique et social propice à la finance participative

Avec une population relativement jeune et innovante, l'Afrique a un fort potentiel en matière de développement de l'entrepreneuriat, y compris pour développer son économie tout en répondant aux défis sociétaux comme la **sécurité alimentaire** et la **crise énergétique**⁵¹.

Cependant, ce potentiel entrepreneurial nécessite un effort particulier car les entrepreneurs africains rencontrent un certain nombre de difficultés empêchant la **viabilité de leurs projets**. Parmi ceux-ci, on retrouve notamment la **difficulté** d'accès aux prêts et crédits mis en place par les banques privées africaines, et le peu d'attention aux projets de développement par les banques africaines (sauf la Banque Africaine de développement). Sans solution alternative (du type crowdfunding ou services financiers non-bancaires offerts par la téléphonie mobile), le **faible taux de bancarisation** de la population peut constituer une barrière conséquente au développement des start-ups.

Cette faible bancarisation est notamment due au manque de confiance des épargnants envers les banques et à la faible régulation bancaire en général (qui permet l'existence et le développement de pratiques bancaires abusives). Pour remédier au faible accès au crédit, le financement participatif semble s'adapter au contexte économique de l'Afrique, favorisant ainsi l'émergence des start-ups : facteur de création d'emploi et de la croissance de l'économie - et par conséquent de la réduction de la pauvreté.⁵²

Dans ce contexte de politique de développement, cette étude vise à recenser les initiatives de financement participatif à destination des pays émergents et en développement et en particulier des pays africains et du pourtour méditerranéen. Un point d'attention spécifique est réservé aux partenariats existants pour la mobilisation des fonds issus des diasporas.

2. Des transactions considérables en provenance des diasporas

Les transferts d'argent des migrants représentent un montant considérable au niveau mondial et ne cessent d'augmenter. Selon les estimations de la Banque Mondiale, ils représentent 542 milliards de dollars en 2013 et **581 milliards de dollars en 2014**. On estime que 1 milliard de personnes – plus d'un sixième de la population mondiale, bénéficie directement ou indirectement des transferts d'argent des migrants. Ceux-ci se dirigent majoritairement et de façon croissante vers les pays en développement, et bénéficient surtout aux populations les plus pauvres de ces pays. Ils représentent alors un levier essentiel de développement potentiel.

Selon un rapport de la Banque Mondiale en 2015, la croissance des envois de fonds («remittances») vers la région de **l'Afrique subsaharienne** devrait ralentir pour atteindre 0,9 % en 2015, s'élevant à 33 milliards d'USD⁵³. Le versement des transferts financiers vers la région est censé atteindre \$ 34 milliards en 2016 et \$36 milliards en 2017. Le Nigéria

⁵¹ Selon la Banque Mondiale, environ 60% des africains n'ont pas accès à l'électricité,⁵¹ avec de fortes disparités régionales entre l'Afrique Subsaharienne (où 65% des habitants n'ont pas accès à l'électricité); contre 15% en Afrique du Sud et en Afrique du Nord

⁵² <http://www.goodmorningcrowdfunding.com/carnets-de-voyage-1er-volume-le-crowdfunding-en-afrique/>
<http://www.bbc.com/news/business-33100535>

⁵³ Banque Mondiale, 2015, <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2015/04/13/remittances-growth-to-slow-sharply-in-2015-as-europe-and-russia-stay-weak-pick-up-expected-next-year>

représente à lui seul environ les deux tiers des totaux de flux financiers envoyés vers la région⁵⁴, mais ses transferts de fonds sont estimés être resté stable en 2014, soit environ \$ 21 milliards. La croissance régionale des flux envoyés par la diaspora vers l'Afrique en 2014 reflète en grande partie une croissance forte au Kenya (10,7 %), en Afrique du Sud (7,1 %) et en Ouganda (6,8 %). Le niveau de dépendance aux flux varie entre les pays. Les envois de fonds vers la Gambie, le Lesotho, le Libéria et les Comores représentent environ 20% du PIB en 2013, selon les dernières données disponibles. En Somalie, les inquiétudes augmentent quant à l'impact potentiel des envois de fonds sur le blanchiment de capitaux et la criminalité financière ; d'où certaines mesures prises par des opérateurs de transfert d'argent de contrôler ou d'arrêter les flux.

Au-delà de la question de l'éthique et de la traçabilité des fonds (qui se pose également dans le financement participatif dans le processus de «**due diligence**» et de «**sourcing**» de projet), il n'est pas toujours aisé de lier la question de la mobilisation des fonds issus des diasporas à celle du financement participatif.

En effet, les fonds de la diaspora peuvent souvent avoir pour but premier de subvenir aux besoins de la famille proche et pas forcément de financer un projet spécifique pour un cercle de gens plus éloignés.

Cependant, certains entrepreneurs, au Maghreb notamment, ont fait le pari de créer des plateformes spécifiques pour les acteurs de la diaspora, en misant sur le fait que les plateformes de crowdfunding traditionnelles (telles que Kisskissbankbank ou Kickstarter), du fait de leur généralité « tout public », n'attireraient pas nécessairement les acteurs de la diaspora. Dès lors, des plateformes telles que **Smalaandco.com**⁵⁵ (plateforme de don au Maroc/au Maghreb) ou **Cofundy**⁵⁶ (plateforme de don en Tunisie) ont vu le jour pour attirer les investissements de la diaspora. En partenariat avec USAID, le site anglais Homestrings permet aux acteurs de la diapora d'investir dans des projets des pays du Sud, principalement en Afrique.

3. Une trentaine de plateformes intervenant en Afrique

L'étude a tenté d'établir un panorama des plateformes de financement participatif intervenant en 2016 en Afrique. Le secteur présentant des évolutions très rapides, ce recensement n'a pas l'ambition d'être complet et exhaustif.

Un certain nombre de plateformes ont toutefois été identifiées et sont présentées ci-dessous (incluant les partenariats mis en place, les formes de financement - don, prêt, prises de participation -, les thématiques concernées, les publics cibles, les modalités de fonctionnement des appuis mis en place, les contraintes liées à la réglementation, les critères de viabilité financière appliqués). Ce panorama a été réalisé en partie grâce à un questionnaire envoyé aux différentes plateformes.

⁵⁴ Rapport de la Banque Mondiale sur le Nigéria, 2007
<http://www.worldbank.org/afr/diaspora/200802hlseminar/NigeriaAMAP%20FSKG%20-%20Nigeria%20Remittances-%20FINAL.pdf>

⁵⁵ <http://www.smalaandco.com>

⁵⁶ <http://www.cofundy.com>

4. Présentation et caractéristiques des plateformes

Dans le cas de notre recherche, les plateformes de crowdfunding suivantes dédiées majoritairement aux projets en Afrique ont été identifiées :

Type de soutiens	Nom de la plateforme (pays d'implantation)
DON	Cofund (France), DevHope (Cameroun, France), It's about my Africa (France), M-Changa (Kenya), Smalaandco (France>Maroc), Thundafund (Afrique du Sud), Zoomal (Afrique du Nord, Moyen Orient), JumpStarter (Afrique du Sud), Atadamone (Maroc), Afrikwity (France), Lelapafund (France, Kenya), AREAS (France), SlizeBiz (Ghana), Akabbo (Ouganda),
PRET	Babyloan (France), Afrikwity (France), Lelapafund (France, Kenya), Homestrings (UK), Iroko project (Sénégal)
EQUITY	FADEV (France), StartMe (Afrique du Sud) Afineety (Maroc), Afrikwity (France), Lelapafund (France, Kenya), AREAS (France)

Parmi ces plateformes/initiatives de financement participatif, une partie d'entre elles sont enregistrées en France : Afrikanfunding, Afrikwity, AREAS, Cofund, DevHope, Fadev, It's about my Africa, Lelapafund. Chacune de ces plateformes est présentée de manière plus détaillée ci-dessous.

A noter que certains projets de plateformes en cours de création n'ont pas encore défini leur typologie de soutien : Jumpstart Africa (USA), MelaCrowd (Sénégal), One Planet Crowd (Pays-Bas), Afrikanfunding.

Enfin, on trouve des plateformes plus généralistes qui peuvent intervenir ponctuellement sur des projets en Afrique sous forme de prêts : Babyloan (France), Kiva (USA) ou Arc Finance (USA), Bluebees (France), Lendosphère (France).

Il est intéressant enfin de noter la création récente de l'association de Financement Participatif en Méditerranée⁵⁷, enregistrée en France, qui regroupe des experts du crowdfunding, des plates-formes et des organisations publiques et privées soucieuses de sa promotion en faveur d'un développement durable et inclusif. Elle soutient la promotion du crowdfunding dans les pays du Sud et de la Méditerranée et entend favoriser les échanges Nord/Sud. Une association a également été créée pour soutenir le développement du crowdfunding en Afrique australe.

⁵⁷ <http://www.fpmed.org/>

A. QUELQUES PLATEFORMES ACTIVES EN AFRIQUE IMPLANTEES AU NORD

AFRIKWITY

Pays d'implantation	France
Dénomination	<i>Afrikwity</i>
Présentation courte	<i>Afrikwity est une plateforme de financement participatif en capital qui permet le soutien à des start-ups africaines innovantes.</i>
Zone géographique couverte	<i>Maghreb dans un premier temps, puis souhait de développement en Afrique Sub-saharienne</i>
Modèle de crowdfunding	<i>Equity</i>
Aire d'activité	<i>Innovation, soutien à l'entrepreneuriat</i>
Estimation du nombre de projets annuel	<i>N/A : Afrikwity est en cours de lancement</i>
Estimation du volume financier annuel	<i>N/A : Afrikwity est en cours de lancement</i>
Contact	<i>Thameur Hemdane, CEO</i>
Lien Internet	<i>http : www.afrikwity.com</i>

COFUNDY

Pays d'implantation	France
Dénomination	<i>Cofundy</i>
Présentation courte	<i>Cofundy est une plateforme de financement participatif qui vise à solliciter les dons de la diaspora envers les pays du Maghreb</i>
Zone géographique couverte	<i>Maghreb</i>
Modèle de crowdfunding	<i>Don</i>
Champs	<i>Généraliste</i>
Aire d'activité	<i>Diaspora, développement durable, soutien à l'entrepreneuriat</i>
Estimation du nombre de projets annuel	<i>6 projets (donc 2 en cours et 4 finis)</i>
Estimation du volume financier annuel	<i>15 à 20 000 Euros récoltés lors des 6 derniers mois</i>
Contact	<i>Thameur Hemdane, co-fondateur, CEO</i>
Lien Internet	<i>www.cofundy.com</i>

AREAS

Pays d'implantation	France
Dénomination	<i>AREAS (Alliance for Renewable Energy Access and Sustainability)</i>
Présentation courte	L'Alliance AREAS est une plateforme collaborative regroupant des fondations internationales et des investisseurs publics et privés qui finance des projets d'infrastructures durables dans les pays méditerranéens. La plateforme collaborative permettra l'identification, la valorisation et la structuration financière des projets.
Zone géographique couverte	<i>Méditerranée (Délégation interministérielle pour la Méditerranée).</i>
Modèle de crowdfunding	<i>Reward / equity (tbc)</i>
Champs	<i>Spécialisée</i>
Aire d'activité	<i>Développement durable, soutien à l'entrepreneuriat, diaspora</i>
Estimation du nombre de projets annuel	<i>N/A</i>
Estimation du volume financier annuel	<i>l'Alliance AREAS vise à mutualiser les compétences et moyens financiers nécessaires au financement de projets de taille intermédiaire (de 1M€ à 50 M€) à fort impact sociaux et environnementaux</i>
Contact	<i>Florian Bercault, délégation interministérielle à la Méditerranée</i>
Lien Internet	https://www.linkedin.com/company/areas---the-alliance-for-renewable-energy-access-and-support

AFRIKANFUNDING

Pays d'implantation	France
Dénomination	<i>Afrikanfunding</i>
Présentation courte	<i>AfrikanFunding est une plateforme de financement participatif dédiée à la communauté Africaine sur le continent et dans la diaspora</i>
Zone géographique couverte	<i>Afrique</i>
Modèle de crowdfunding	<i>Don, prêt et capital</i>
Champs	<i>Généraliste</i>
Aire d'activité	<i>Education, soutien à l'entrepreneuriat, innovation</i>
Estimation du nombre de projets annuel	<i>N/A</i>
Estimation du volume financier annuel	<i>N/A</i>

DEVHOPE

Pays d'implantation	France
Dénomination	<i>DevHope</i>
Présentation courte	<i>Lancé en 2012, DevHope est une plateforme de financement participatif, consacrée à la mobilisation des ressources non génératrices d'endettement pour le financement des projets d'intérêt général</i>
Zone géographique couverte	<i>Afrique (dont Cameroun)</i>
Modèle de crowdfunding	<i>Don</i>
Champs	<i>Généraliste</i>
Aire d'activité	<i>Santé, éducation, développement durable, soutien à l'entrepreneuriat</i>
Estimation du nombre de projets annuel	<i>N/A</i>
Estimation du volume financier annuel	<i>N/A</i>
Lien Internet	www.devhope.com

FADEV

Pays d'implantation	France
Dénomination	<i>Fadev</i>
Présentation courte	<i>Société d'investissements solidaires, dédiée aux petites entreprises africaines</i>
Zone géographique couverte	<i>Afrique francophone</i>
Modèle de crowdfunding	<i>Equity</i>
Champs	<i>Entreprenariat social</i>
Aire d'activité	<i>Soutien à l'entrepreneuriat, diasporas, etc</i>
Estimation du nombre de projets annuel	<i>Depuis démarrage, 20 investissements ont été réalisés dans des entreprises d'utilité sociétale dans 7 pays d'Afrique francophone</i>
Estimation du volume financier annuel	<i>Non renseigné</i>
Contact	<i>Florian Peudevin, CEO</i>
Lien Internet	www.fadev.fr

LELAPAFUND

Pays d'implantation	France
Dénomination	<i>Lelapafund</i>
Présentation courte	<i>Lalapafund est une plateforme de financement participatif en capital, qui permet aux investisseurs d'investir dans des PME africaines</i>
Zone géographique couverte	<i>Kenya, Ouganda</i>
Modèle de crowdfunding	<i>Equity</i>
Champs	<i>Spécialisée</i>
Aire d'activité	<i>Agriculture, Développement durable, diaspora, projets sociaux</i>
Estimation du nombre de projets annuel	<i>N/A</i>
Estimation du volume financier annuel	<i>N/A</i>
Contact	<i>Elizabeth Howard, co-fondatrice, CEO</i>
Lien Internet	www.lelapafund.com

BABYLOAN FUND

Pays d'implantation	France
Dénomination	<i>Babyloan fund</i>
Présentation courte	<i>Babylaon fund est une initiative conjointe de Babyloan (plateforme de micro-finance) et d'Ecofi (filiale du Crédit coopératif) qui permet aux investisseurs qualifiés d'investir sous forme de titres de dettes dans des institutions de microfinance implantées dans les pays du Sud.</i>
Zone géographique couverte	<i>Pays du Sud</i>
Modèle de crowdfunding	<i>Titre de dette</i>
Champs	<i>Institut de micro-finance</i>
Aire d'activité	<i>Institut de micro-finance</i>
Estimation du nombre de projets annuel	<i>N/A</i>
Estimation du volume financier annuel	<i>N/A</i>
Lien Internet	http://www.babyloan.org/fr/investissez-dans-fonds-impact-social

KIVA

Pays d'implantation	USA
Dénomination	<i>Kiva</i>
Présentation courte	<i>Créé en 2005, Kiva est une association de microfinance qui a développé une plateforme de prêt participatif. Elle s'est fixée comme objectif de contribuer à réduire la pauvreté dans le monde en couvrant 84 pays. Kiva utilise un réseau de partenaires locaux pour faire transiter les prêts aux particuliers, associations, entreprises...</i>
Zone géographique couverte	<i>84 pays dans le monde dont 28 pays d'Afrique (fortement présent au Kenya et Sénégal)</i>

Modèle de crowdfunding	Prêt
Champs	
Aire d'activité	Tout secteur (beaucoup de projets en agriculture et commerce)
Estimation du nombre de projets annuel	300 000 emprunteurs / ans (plusieurs emprunteur pour un même projet)
Estimation du volume financier annuel	Environ 80 millions \$ / an. En moyenne, prêt de 450 \$/personne
Contact	Martin Tschcoop, CEO Premal Shah, co-founder
Lien Internet	www.kiva.org/

B. QUELQUES PLATEFORMES IMPLANTEES EN AFRIQUE

M-CHANGA

Pays d'implantation	KENYA
Dénomination	M-Changa
Présentation courte	La plateforme de dons kenyanne présente l'originalité de pouvoir lancer une campagne de crowdfunding ou d'effectuer un don par téléphone via les SMS ce qui évite la contrainte d'une connection internet
Zone géographique couverte	Kenya, à terme Afrique
Modèle de crowdfunding	Don
Champs	Non spécialisé
Aire d'activité	Santé, projet personnel, éducation, funérailles/mariage etc...
Estimation du nombre de projets annuel	N/A
Estimation du volume financier annuel	N/A
Contact	Kyai Mullei, CEO
Lien Internet	http://changa.co.ke/

Il existe d'autres opérateurs et outils de crowdfunding en don dans certains pays, l'étude n'a pu les recenser de manière exhaustive. Pour l'instant, ils financent principalement du don sur projet familial, personnel ou communautaire (mariage, études, etc), ils n'ont pas été à ce jour mobilisés pour la gestion des « communs » (eau, énergies renouvelables produites à partir de ressources locales, environnement/écosystèmes, biodiversité...).

II. Les bailleurs face à la finance participative

Rappelons que le crowdfunding est une jeune industrie (moins de 10 ans d'existence), **innovante⁵⁸ et en plein essor**.

A ce titre, elle a plusieurs caractéristiques :

- ❖ Les services offerts sont souvent encore **peu connus** par l'ensemble de la population, et donc statistiquement également peu connues dans les institutions financières. Les flux financiers concernés sont souvent encore faibles en proportion des flux financiers totaux (et en montants unitaires, sur des projets ou investissements petits). Elle apparaît donc peu à l'agenda des décideurs – qui peuvent se focaliser sur les « gros sujets » et ne pas percevoir encore le potentiel multiplicatif de la foule dans le domaine financier – et elle n'a pas encore de réalité tangible pour de nombreux pays ou métiers financiers traditionnels.
- ❖ Dans un univers bancaire très règlementé et relativement oligopolistique, une innovation peut mettre **plus de temps à se déployer** que dans d'autres secteurs économiques. Sur les dernières décennies, la dynamique du secteur s'est par ailleurs focalisée sur le contrôle et transfert des risques⁵⁹ (pour assurer la stabilité de ces organisations financières) plus que sur une fonction orientée « client ou besoin » à satisfaire. Le temps consacré à l'innovation de produit ou process est en proportion très faible par rapport à d'autres industries.
- ❖ Comme toute **innovation**, elle présente un **caractère disruptif**, car elle est fondée sur un modèle plus horizontal (« par la foule ») qui peut à terme faire évoluer significativement la gouvernance des « communs financiers »⁶⁰ (création monétaire, crédit, liquidité...) :

⁵⁸ L'innovation se caractérise en l'espèce à la fois par le **processus** d'innovation (co-innovation réalisée dans le mouvement jeune –ou en tout cas fortement renforcé par le web - de l'économie collaborative ; innovation frugale permettant de designer des systèmes potentiellement plus efficaces : désintermédiation/réduction du nombre d'intermédiaires entre le financeur/investisseur et le projet ; innovation sociale en particulier pour la finance participative « don »), par l'innovation réalisée dans les **usages** (pratiques de financement et investissements qui évoluent, notamment accès de tout un chacun ou de plus d'organisation à la possibilité de financer des projets ou de rechercher largement des financeurs – et ce via le web), dans les **moyens** mis en œuvre (innovation technologique dans le monde des « fin tech » : création de plateformes web inexistantes auparavant, avec leurs contenus techniques – partie émergée/en ligne sur le web, et partie interne : gestion des cagnottes, interfaçage avec les PSP) et dans les **business models** et structures pour les mettre en œuvre (création de nouvelles organisations : les entreprises qui initient et gèrent les plateformes, création de nouvelles offres et d'une nouvelle proposition de valeur – à destination des porteurs de projets/qui peuvent y trouver des réponses nouvelles à des besoins de financement parfois non satisfaits, et pour les financeurs, et in fine de nouveaux modèles économiques alternatifs ou complémentaires aux modèles de banques et investisseurs traditionnels)

⁵⁹ Dynamique/investissement majoritaire dans le règlementaire/risque qu'on peut illustrer par la part des budgets de projets des acteurs dominants de la bancassurance consacrés aux refontes successives des procédures et des SI internes (ex : projets de type Bale II/III, Solvency II, SEPA, cadre anti-blanchiment)

⁶⁰ Au sens des travaux menés par le Nobel d'Economie Elinor Ostrom, le « commun » peut être défini comme une ressource en partage entre acteurs, disposant de droits et obligations, et disposant d'une gouvernance par une communauté. La monnaie et le crédit font partie des communs financiers. Ces deux communs possèdent aujourd'hui en Europe une gouvernance pyramidale/concentrée : monnaie unique (Euro) et politique monétaire BCE, capacité/autorisation à octroyer un crédit, accordée à un nombre limité d'établissements bancaires ou financiers disposant d'une licence – et ce moyennant le respect de règles fortes concernant leur structure de bilan (ex : ratios de fonds propres), définies à l'échelle internationale dans des instances telles que le Comité de Bâle. (Notons que les règles prudentielles concernant les assureurs, telles que Solvency II, sont, elles définies à l'échelle européenne). Il est intéressant de questionner à la fois l'efficacité des instances qui définissent les règles, et leur représentativité par rapport à une large gamme d'acteurs économiques impliqués (banques bien sûr, mais aussi acteurs économiques financeurs et financés), et donc des limites éventuelles des systèmes de gouvernance en place. Sans préjuger de leur performance comparative, la gouvernance des communs monnaies ou crédit à des échelles locales (par des communautés locales/ancrées dans des petits territoires) ou de manière plus horizontale (moins d'échelons décisionnaires, gouvernance « directe », inclusion des parties prenantes dans la décision d'octroi de crédit et/ou dans les règles d'octroi de crédit...) est aujourd'hui minoritaire. Exemples : monnaies locales complémentaires ; systèmes

Elle crée des circuits courts de financement, elle est largement désintermédiée, elle permet à « la multitude » d'octroyer des crédits ou d'investir directement dans des projets.

Ce modèle peut bien sûr être utilisé en **complémentarité** avec les outils de financement et organisations financières existantes mais il est possible (ou vraisemblable selon les points de vue) que le modèle du crowdfunding **déstabilise** fortement certaines branches des activités bancaires et financières à terme, en particulier dans les pays qui ne disposaient pas d'un système bancaire considéré comme mature (n'offrant pas une gamme complète de services financiers aux ménages et entreprises).

Pour preuve, la révolution numérique et l'usage des réseaux sociaux ont déjà transformé radicalement certaines industries (ex : Uber versus les taxis, AirBnB vs chaîne hôtelières classiques, Amazon vs librairies, etc), et l'application grandissante à travers le monde du concept d'innovation frugale (« faire mieux avec moins », co-innover avec peu de moyens, théorisée par Navi Rajdou).

- ❖ Les organisations qui voient arriver de tels nouveaux acteurs peuvent alors avoir plusieurs attitudes :
 - 1 « push » - co-innover avec les nouveaux acteurs pour créer de nouveaux services ;
 - 2 « ignore » / « wait and see » en attendant éventuellement que les nouveaux acteurs grossissent et proposent des schémas ou « paquets de solutions » pouvant les intéresser ;
 - 3 « rejeter » en maintenant/renforçant l'exclusion de ces acteurs sur leurs marchés ;
 - 4 « adopter rapidement en interne » en créant une nouvelle branche active sur ces métiers pour se positionner sur un nouveau marché rentable ou répondre à un nouveau besoin (pour le cas où les services sont nécessaires mais non destinés à des cibles solvables/projets rentables).

Les résultats d'un benchmark réalisé sur les **bailleurs** font pleinement écho à ces réflexions faites a priori.

III. Etat d'avancement des initiatives

1. Diagnostic : encore peu d'initiatives lancées

- ❖ Pour les bailleurs et organisations étudiées, leur perception du crowdfunding (CF) et le peu d'actions enclenchées en lien avec le CF nous indique que nous pouvons **les situer majoritairement dans la catégorie « ignore », et pour quelques-uns, dans la catégorie « wait and see ».**

de prêts entre particuliers, tontines. La réflexion sur des financements Nord/Sud entraîne donc des questionnements sur la gouvernance des communs sous-jacents (monnaies : Euros, monnaies nationales au sud) et sur les règles de gouvernance du commun « crédit » (là encore, au Nord et au Sud).

Les résultats du sondage⁶¹ indiquent que les organisations étudiées n'ont pas de stratégie ou plan d'action crowdfunding structuré.

Certains sondés expriment le souhait de mieux connaître le crowdfunding, de faire connaissance avec les acteurs, d'échanger des idées.

- ❖ Les initiatives sont variées, mais les plus avancées concernent la finance participative « equity ».
- ❖ Des entretiens menés dans 4 pays (Tunisie, Kenya, Sénégal, Cameroun) font apparaître des besoins larges :
 - o Besoin de financement de l'économie « réelle » dans tous les secteurs, avec une relative pénurie d'accès aux services financiers par le canal bancaire (crédit) pour des jeunes entreprises assortie d'une certaine défiance pour une intervention en fonds propres dans leur entreprise et une préférence pour des prêts.
 - o Peu ou pas d'initiatives crowdfunding des bailleurs dans les champs « don » ou « prêt à taux faible », qui pourraient satisfaire des besoins fondamentaux / vitaux, socle indispensable d'un développement local pérenne. Les projets locaux à financer ont souvent une rentabilité nulle à faible (et/ou un temps de retour long) mais néanmoins indispensables, et pouvant bénéficier à un nombre plus large d'acteurs (partage de la rente, même faible): soutien au développement de pratiques agricoles de type agroécologie, gestion de la ressource eau, petites installations d'énergies (biométhaniseur, etc.) autre que solaire photovoltaïque
- ❖ A l'intérieur des institutions financières étudiées, certains « initiateurs de changement » ont pu être localisés.

Nous avons identifié deux cas d'initiateurs internes, avec des motivations différentes :

- ❖ **L'entité dédiée à l'innovation et à l'informatique** (« Infodev » à la Banque Mondiale), avec le soutien d'un cabinet extérieur pour développer leur plan d'action et projets pilotes.
 - o Une des motivations formulée est de **permettre l'éclosion d'un nombre bien plus élevé de start-up** dans des pays du sud, sur la base du postulat que la finance participative en equity est plus agile, adaptable et « *scalable* » dans les contextes locaux que les traditionnels fonds de VC. Les valeurs invoquées s'appuient sur le principe « *Rise the Rest* » et l'ambition d'essaimer des petites « Silicon Valley » dans le monde.
- ❖ Un investisseur senior au sein d'un bailleur européen, qui a pris la mesure du potentiel du crowdfunding comme **outil d'intervention complémentaire** permettant à la fois **d'avoir une action diffuse pour des besoins croissants d'investissement diffus et/ou de compléter très utilement par de la « junior debt » pour une action en fonds propres sur des projets rentables portés par des développeurs**
 - o La transition énergétique vers des modèles de production et distribution « horizontaux, en réseaux, ultra locaux » doit être prise en compte par les bailleurs et son financement exige de nouvelles réponses. Ainsi, le solaire renouvelable est entre autres constitué de nombreux projets diffus « off-grid ». Il faut alors inventer de nouveaux schémas de

⁶¹ Sondage réalisé via le web auprès d'un échantillon de contacts professionnels auprès des bailleurs. Il ne s'agissait pas d'un sondage d'opinion (échantillon trop limité) mais d'un questionnaire sur leur connaissance qualitative de la finance participative, et de leur connaissance des initiatives en cours.

financement, car les schémas classiques de financement d'infrastructure sont inopérants, et l'octroi de lignes de crédits « énergie renouvelable » à des banques locales ne suffit pas à stimuler un pipe de projet et soutenir des développeurs). Pour être explicite, les banques pourraient compléter leurs outils pour ne financer le diffus/tout petit renouvelable (cf cout d'instruction des dossiers et multiplicité ne répondant pas à leur modèle économique), avec une articulation nouvelle avec les outils de crowdfunding.

2. Panorama des initiatives en cours

C. PRESENTATION DES INITIATIVES EXISTANTES

Maturité		Nature des démarches
Multilatéraux		
Worldbank	Etude Infodev dès 2013. Actions de terrain au Kenya	Kenya CIC (Climate Innovation Centre). Pilote d'equity crowdfunding (start-ups)
incl. IFC (International Financial Corporation)	Prise de participation de 11 Meuros en fonds propres dans Kreditech GmbH (sté de finance alternative allemande) dans le cadre de sa levée de fonds de 90 Meuros	Soutien au développement de Monedo - accès au crédit pour les non bancarisés (par "vote" sur le demandeur)
EU (DG RTD, DG FISMA)	Projet ElectriFI à l'agenda.	Projets de solaires diffus off-grid dans un premier temps, portés par des développeurs. Envisagent le recours à l'investissement participatif
African Development Bank Group (AfDB)	intérêt exprimé	utiliser le potentiel du crowdfunding dans un plan "eau" en Afrique
Bilatéraux		
European DFIs (development financial institutions)		
FMO (NL)	intérêt exprimé/acteur impliqué	soutenir ElectriFI @EU
UK DFID	Etude sur le CF faite en 2013. Soutien à la mise en place d'un cadre réglementaire au Kenya	
Autres bilatéraux présents en Afrique		
USAID	finance le programme REMMP de Arcfinance, qui fait de la veille sur le crowdfunding pour l'Energie	
Autres structures		
France (diplomatie - DIMED)	projet CF envisagé, au point mort lors de la conférence climat COP21 - en cours de redémarrage en mai 2016	
GIZ (coopération allemande)	Etude en cours sur le potentiel/les options de CF equity et prêt pour l'énergie dans les PVD	
UK / Funding Circle	complète le financement des prêts ayant atteint 80% de leur objectif de collecte en crowdfunding	

WORLD BANK – DEVELOPPEMENT DU KENYA CLIMATE INNOVATION CENTER ET INITIATIVES PILOTES EN CROWDFUNDING

L'initiative CIC Kenya a été lancée par la Banque Mondiale (InfoDev), UKAid et le Ministère des affaires étrangères danois. L'objectif est d'accompagner techniquement les entreprises et porteurs de projets kenyans intervenant dans les secteurs de l'eau, l'agriculture et l'énergie. Les entreprises disposent d'un soutien et de conseils pour mener une campagne de crowdfunding sur une plateforme (ex : Indiegogo), relayée ensuite sur le site internet de la CIC Kenya. Actuellement 4 projets accompagnés ont mené une campagne sur Indiegogo (le projet Wanda Organic n'a pas atteint l'objectif de levée de fonds⁶²).

EU – ELECTRIFI

Lancée en 2014 par l'Union européenne, le programme ElectriFI vise à financer les projets d'électrification des zones rurales en Afrique, éloignées de toutes infrastructures de réseaux. Ce programme s'inscrit dans le cadre du programme plus large RECP Africa-UE (Renewable energy cooperation programme). A terme, ElectriFI proposera une plateforme de crowdfunding en don, prêt et equity pour les projets s'inscrivant dans les critères du programme. Un centre d'excellence favorisant une montée en compétence des acteurs locaux ainsi qu'un relais local pour accompagner les projets (ex : société locale dédiée) viendront compléter le dispositif de soutien.

AFDB – KIGALI ACTION PLAN FOR WATER SANITATION

Kigali Action plan for water sanitation est un projet engagé conjointement en 2014 par le gouvernement du Rwanda, l'Union africaine (UA) et le Groupe de la Banque africaine de développement (BAD). Dans le cadre d'un accord, ces trois partenaires vont mobiliser 50 millions d'euros pour financer l'accès à l'eau, l'assainissement et l'amélioration des conditions d'hygiène en Afrique rurale.

Le KAP mobilisera une partie des fonds en faisant la promotion des programmes d'eau et d'assainissement en Afrique, à travers une plate-forme de financement participatif. Les fonds seront administrés par la Banque, à travers l'Initiative pour l'approvisionnement en eau et l'assainissement en milieu rural (IAEAR).

Si le Rwanda est le 1^{er} pays bénéficiaire de cette initiatives, dix autres pays ne pouvant atteindre les objectifs de développement pour le millénaire (OMD) ont été retenus : le Burundi, la République centrafricaine, le Tchad, le Libéria, Madagascar, le Mali, la Sierra Leone, le Soudan du Sud, le Lesotho et la Mauritanie.

⁶² Source : <https://www.indiegogo.com/projects/wanda-organic-biotechnology-for-farmers-in-kenya#/story>

USAID : SOUTIEN AU PROGRAMME REMMP PILOTE PAR ARCFINANCE.

Piloté par ArcFinance et soutenu financièrement par USAID, le programme REMMP (Renewable Energy Microfinance Programme) propose d'intégrer la finance participative parmi les outils financiers d'ArcFinance. Les projets visés seront des projets d'énergies renouvelables ciblant en priorité des populations défavorisées.

GIZ-SOCIETE ALLEMANDE POUR LA COOPERATION INTERNATIONALE – ETUDE SUR FP PRET ET EQUITY POUR LES PROJETS D'EFFICACITE ENERGETIQUE

En 2015, l'Agence de coopération internationale allemande GIZ a lancé une étude sur le crowdfunding et l'efficacité énergétique. L'Agence souhaite par ce biais étudier la pertinence de recourir à la finance participative en mode prêt et/ou equity pour soutenir ce type de projets.

UK DFID – ETUDE FINANCE PARTICIPATIVE (EN 2013)

Le DFID a mené en 2013 une étude sur le potentiel de la finance participative dans le champ du développement. Les perspectives ouvertes sont globalement positives, et certains points sont soulignés, entre autres :

- ❖ Le besoin et l'intérêt de rechercher des partenariats avec des plateformes spécifiques, en bonne **cohérence** / au regard des **stratégies d'interventions** des agences de développement ;
- ❖ L'intérêt des systèmes de **prévente** (voir détails en annexe).

D. DISCUSSION ET OUVERTURE

Nous pouvons considérer qu'il y a moins de deux ans de recul sur des expériences de bailleurs dans le champ de la finance participative.

Certaines approches positionnent la finance participative « equity et prêt », sans surprise, avec un potentiel de collecte de montants et d'efficacité assez important, grâce à une meilleure connectivité via les réseaux sociaux. Elles restent toutefois assez théoriques, car elles occultent la question de la nature et l'étendue de ces réseaux sociaux (locaux/proches/familiaux jusqu'aux « cercles 3 ou 4 » de quasi-inconnus) ainsi que la propension ou l'intérêt de ces cercles éloignés à s'intéresser ou soutenir des projets qui leurs sont étrangers.

D'autres prennent appui sur des incubateurs et lieux de maturation de culture entrepreneuriale « à l'américaine » pour favoriser l'essor du crowdfunding equity. Ces approches tendent à minimiser ou négliger les spécificités culturelles, que l'étude a pu commencer à approcher dans les entretiens qualitatifs qui ont été menés dans 4 pays (Tunisie, Kenya, Sénégal, Cameroun), par exemple :

- ❖ Le soutien d'une diaspora a des projets de communautés villageoises bien précises dans le domaine de l'eau au Cameroun (en dons) paraît crédible, alors qu'une action de type investissement/equity y paraît pour l'instant peu adéquate. Les tontines suivent des schémas très divers, difficiles à réduire dans un schéma plus standard. Des dispositifs FP prêt sud-sud pourraient être investigués en reliant les incubateurs locaux, une plateforme et un partenariat avec une structure plus institutionnelle, qui permettrait de conforter le sérieux des projets. Nous avons compris enfin que la diaspora camerounaise est en partie en opposition avec le gouvernement en place, et peut ne pas souhaiter investir en capital dans des grands schémas d'ampleur s'il est soutenu par un régime qu'elle n'approuve pas.
- ❖ Au Kenya, le niveau de développement économique, la maturité digitale et les systèmes de paiement en place, ainsi que la finance participative « Harambee » pour des dons dans sa famille/communauté (via MChanga), donnerait à penser que les acteurs sont mûrs pour de la finance participative Equity (y compris sud-sud). Les limites rencontrées dans le pilote KCIC au Kenya semblent indiquer que les conditions ne sont pas toutes encore réunies, et que la demande sociale (pour de l'investissement en capital) n'ait pas été suffisante. n'ait pas été au rendez-vous.

Rappelons que pour au moins deux raisons évidentes, la finance participative pour ces divers projets doit se penser tant en Nord-Sud qu'en Sud-Sud :

- ❖ pour des raisons financières, pour financer au moins partiellement les actions/projets en monnaie locale et éviter les risques de changes, dans des contextes où les monnaies locales sont loin d'être stables par rapport à l'Euro ou le dollar ;
- ❖ et pour des raisons sociales, en s'appuyant sur l'usage des réseaux sociaux locaux (physiques/proches et virtuels/en ligne) et en travaillant la notion de partage de la rente (financière associée à certains projets, tels que la production énergétique).

Le développement d'approches en soutien à des start-up en private equity est certes moteur d'innovation, celles-ci doivent toutefois être diversifiées afin de répondre plus largement aux besoins :

- ❖ Pour favoriser un développement durable (dans tous les sens du terme : économique, humain, environnementale), la redynamisation ou le renforcement des productions vitales (agricoles, énergies), et donc l'investissement ou le financement de ces secteurs « socles » dans une direction « verte » et pérenne nous paraît centrale, et cela contribue par ailleurs à favoriser un développement inclusif (ce que des modèles high tech portés par quelques urbains ne permettrait pas nécessairement)

- ❖ Les flux financiers peuvent être préférentiellement adaptés à des modèles à forte composante humaine (éventuellement léger en investissement en capital physique, mais nécessitant de l'investissement en compétences), et/ou à des besoins de financement (de type BFR, préfinancement d'achats/de matières) plus que d'investissement en fonds propres.

Sur un secteur particulier (agroécologie), c'est l'approche qui a été retenue par la plateforme Bluebees : prêts de durée assez courte, préfinancement, possibilité de « faire tourner » les fonds rapidement avec le système de cagnotte, et donc possibilité pour le porteur de projet de réemprunter.

Il est nécessaire de poursuivre l'investigation des tissus locaux propres à chaque pays, de sorte à :

- ❖ identifier les acteurs moteurs et les systèmes d'acteurs et partenaires qui pourraient créer un bon cadre de « capital confiance », de manière différenciée par pays
- ❖ proposer des schémas déclinables selon les types d'acteurs (bailleurs, entrepreneurs, investisseurs majoritaires, petits participants en finance participative, habitants qui bénéficient de certains projets), sur les différents croisements entre secteurs (énergies, eau, PME, etc) et type de FP (don, prêt, equity) seront mis en avant.

Par ailleurs, les opportunités offertes par le financement participatif ne viennent pas sans nouveaux défis, notamment pour les institutions publiques. Face à une adoption rapide des technologies et face au caractère déterritorialisé de l'outil, les prérogatives nationales se trouvent parfois contestées dans leur principe et leur applicabilité. Face à ces évolutions, les gouvernements et administrations sont généralement peu préparés. Mal acclimatés aux enjeux du numérique et aux changements parfois radicaux que la transition numérique peut représenter pour leur population, pour l'économie ou pour l'environnement politique, ils se trouvent souvent démunis.

Les régulateurs sectoriels doivent également monter en compétence, renforcer leur indépendance et leur capacité d'action et savoir trouver un équilibre au service de l'intérêt général entre le contrôle des usages et la promotion de l'innovation en matière de financement participatif.

Nous pensons que le positionnement possible des bailleurs de fonds en appui à l'écosystème « finance participative » peut être de : faire connaître le crowdfunding, appuyer les associations représentatives du secteur, faire connaître la réglementation existante (dans certains pays au Nord) et apporter une assistance au développement d'un cadre réglementaire, et enfin construire des projets collectifs entre bailleurs pour assister cette nouvelle dynamique.

Conclusion

A l'issue de l'étude, il apparaît que la finance participative peut devenir un précieux outil complémentaire de l'aide au développement. L'étude a permis de faire ressortir les points clés : opportunités, risques imaginés ou plus réels, leviers à saisir et moyens de se positionner de manière robuste.

Les bailleurs internationaux passent progressivement de l'étude à l'expérimentation, et il serait donc à la fois légitime et plus efficace d'avancer collectivement dans cette direction.

Il nous semble que l'Agence Française de Développement peut logiquement contribuer au développement de l'écosystème de la finance participative, en particulier en Afrique, et ce en s'appuyant habilement sur les acteurs locaux existants et les nouveaux acteurs émergents (plateformes Nord-Sud et Sud-Sud).

L'AFD peut enfin choisir un positionnement fort, responsable et différenciant, en participant activement à l'essor de l'industrie de la finance participative – en particulier en soutenant les acteurs qui la conçoivent :

- ✓ comme un outil d'inclusion - accessible aux plus fragiles et à ceux qui heurtent des barrières d'entrée pour faire émerger et développer leurs activités, et ce au plus près de l'économie locale – y compris sur des ensembles de projets petits et diffus
- ✓ comme un outil de participation collective à des projets de développement « endogènes », ancrés localement, viables et soutenables dans ses pays d'intervention.

Bibliographie

Principaux rapports de référence:

- Crowdfunding for Climate Change. A new source of finance for climate action at the local level
- Rapport sur la mobilisation des diasporas et du financement participatif, Societ'all,
- Moving Mainstream. The European Alternative Finance Benchmarking Report. Université de Cambridge et Ernst&Young, 2015
- Review of Crowdfunding Regulation 2014, European Crowdfunding Network, 2014
- Crowdfunding innovative ventures in Europe. The financial ecosystem and regulatory landscape. European Commission, 2015
- Crowdfunding and the Role of Managers in Ensuring the Sustainability of Crowdfunding Platforms, Joint Research Centre, 2014
- Baromètre de l'année 2014 Crowdfunding France, Compinnov, 2015
- Sondage exclusif Les Français, leurs entrepreneurs et le crowdfunding, Institut Think, 2015
- Crowdfunding Explained. A guide for small and medium enterprises on crowdfunding and how to use it. European Commission, 2015
- Crowdfunding's Potential for the Developing World , Etude Infodev Banque Mondiale, 2013
- Review of Crowdfunding for Development Initiatives, Etude pour Evidence on Demand / UK DFID, Oliver Gadjia/IMC Worldwide, 2013
- Crowdfunding industry reports, Massolution
- Rapports AlliedCrowds (ici : <http://alliedcrowds.com/reports>)

Annexes

I. Présentation des structures ayant mené l'étude

EUROPEAN CROWDFUNDING NETWORK

Historique et descriptif des activités de notre association

Le Réseau Européen du Crowdfunding (« European Crowdfunding Network », ECN) est une association professionnelle. Basé à Bruxelles, ECN est depuis 2013 une association internationale sans but lucratif (AISBL) de droit belge. Le réseau rassemble plus d'une cinquantaine de membres dont une grande majorité de plateformes de crowdfunding. Ces plateformes couvrent les différents types de crowdfunding dans treize pays européens.

- ❖ ECN a pour mission de développer un écosystème européen de crowdfunding efficace, équilibré et transparent. Pour cela, ECN mène différents types d'activités :
- ❖ ECN facilite le dialogue entre les acteurs du crowdfunding au niveau européen pour favoriser l'échange de pratiques et d'analyses. Par exemple, ECN organise chaque année la Convention Européenne du Crowdfunding, principal événement européen rassemblant l'écosystème du crowdfunding. La dernière édition s'est tenue à Paris en décembre 2014 avec le soutien de Bpifrance.
- ❖ ECN coordonne l'échange de bonnes pratiques et le développement d'autorégulation du secteur. Un code de bonne conduite est ainsi en cours de finalisation.
- ❖ ECN conduit l'analyse des évolutions réglementaires au niveau de l'Union européenne et des Etats membres. Il maintient aussi le dialogue avec les institutions européennes. Il est un partenaire privilégié des Institutions européennes, et un acteur majeur au sein du groupe des parties prenantes sur le crowdfunding créé par la Commission européenne.
- ❖ ECN conduit des analyses pour mieux comprendre les évolutions du crowdfunding. Plusieurs études ont été publiées, dont le rapport annuel sur les réglementations du crowdfunding en Europe.
- ❖ ECN mène des activités de promotion du crowdfunding auprès d'entrepreneurs, investisseurs et autres acteurs économiques et publics.

LUMO FRANCE

Lumo (www.lumo-france.com) est la première plateforme de crowdfunding française dédiée exclusivement aux projets de production d'énergies renouvelables. Agréées Conseiller en Investissements Participatifs par les autorités françaises, Lumo permet aux citoyens d'épargner en direct dans un projet d'énergies renouvelables préalablement sélectionnés pour leur intérêt public et leur pérennité économique.

Entreprise sociétale fondée en 2012, Lumo a pour objectif de contribuer à résoudre des problèmes de société (crise énergétique et crise financière) tout en ayant un modèle économique viable.

Les principales activités de Lumo sont :

- ❖ Le conseil en investissements participatifs
- ❖ Le développement et la gestion de la plateforme internet Lumo
- ❖ La sélection de projets collectifs d'énergie renouvelable de haute qualité
- ❖ Le conseil en ingénierie financière dans le domaine des énergies renouvelables
- ❖ La création et la communication des campagnes d'épargne participative
- ❖ L'animation de débats/conférences dans les domaines des financements responsables & innovants, et de la transition énergétique.

Lumo est membre fondateur de :

- ❖ L'association European Crowdfunding Network dont Alexandre Raguet est le Président
- ❖ L'association Financement Participatif France.

AUXILIA CONSEIL

Auxilia : une entreprise sociale et un acteur majeur du conseil en développement durable

Créée en 2001, Auxilia est une structure à part dans le domaine du conseil en développement durable. Entreprise sociale (à statut associatif), membre du groupe SOS – groupe majeur de l'économie sociale et solidaire, avec 13.000 collaborateurs, spécialiste reconnue dans la conduite de projets, elle se distingue par sa capacité à lier les Hommes, l'environnement et l'économie au service des entreprises et des territoires.

Notre nom trouve son origine du latin auxilium (« aide ») et est le reflet de notre métier : accompagner et co-construire des projets de développement durable collaboratifs, imaginatifs, engagés et à fort impact

Depuis 2008, Auxilia est également organisme de formation, elle est enregistrée auprès de la DDTEFP sous le n° 11 75 43 498 75. Son équipe a imaginé ses propres techniques de formation, de concertation, de coaching ainsi que des approches inédites pour ancrer le développement durable au sein des organisations.

Auxilia accompagne les organisations sur trois plans principaux :

- Prospective et conseil stratégique : Mieux comprendre les mutations pour anticiper leurs impacts
- Co-conception de modèles d'affaires performants et résilients : faire mieux avec moins, modèles économiques hybrides, ré-ancrage territorial...
- Accélérer et faciliter la transition: à l'intérieur et à l'extérieur des organisations – impulser le changement (convaincre, séduire), stratégies d'accompagnement du changement.

Nous développons une approche centrée sur la résilience pour les citoyens, organisations marchandes et non marchande, collectivités, en agissant sur les leviers de la transition : (ré)organisation, compétences et métiers, financements innovants adaptés à la transition écologique.

Pour cette mission, les personnes de contact sont :

Oliver Gajda

Président et Directeur Général ECN

European Crowdfunding Network (ECN)

Bâtiment Neo – 7ème étage

51, rue Montoyer

1000 Bruxelles

Téléphone : 00 49 176 49281117

Email : oliver.gajda@eurocrowd.org

Alex Raguet

Président LUMO

Lumo, 1 rue Fleming 17 000 La Rochelle

Adresse personnelle : 12 rue de Crussol 75011 Paris

alex.raguet@lumo-france.com tel : 06 19531573

Helene Le Teno

Directrice Entreprises AUXILIA

Cabinet Auxilia, 41 rue du Chemin Vert, 75 011 Paris

Email : Helene.le-teno@auxilia-conseil.com

Tel : 06 66 16 47 25

II. Présentation de quelques initiatives de bailleurs

INITIATIVE KCIC⁶³



The Kenya Climate Innovation Center (CIC) provides holistic, country-driven support to accelerate the development, deployment and transfer of locally relevant climate and clean energy technologies. The CIC provides incubation, capacity building services and financing to Kenyan entrepreneurs and new ventures that are developing innovative solutions in energy, water and agribusiness to address climate change challenges. The Kenya CIC is an initiative supported by the World Bank's infoDev and is the first in a global network of CICs being launched by infoDev's Climate Technology Program (CTP). The Kenya CIC is funded by the United Kingdom's UKaid and the Danish Ministry of Foreign Affairs.

“The Climate Innovation Centre (CIC) has a role to play in transforming Kenya to a middle income country as called for in the Government's Vision 2030. Specifically to achieve the essential technological advancement and catalyze innovative technology among SMEs.” Alex Alusa, Office of the Prime Minister, Kenya, 2012.

⁶³ <http://www.kenyacic.org/?q=crowdfunding>

Our Services

[view all services →](#)



Business Acceleration

Kenya CIC provides diverse services to support entrepreneurs in cleantech to grow their ideas



Financing

CIC aims at facilitating flexible access to finance to fund clean technology businesses through their growth cycle



Market Development

The CIC provide market intelligence products including the market opportunity for various clean technologies



Matchmaking

The KCIC provides a one-stop matchmaking service that offers a range of quality services

The Kenya National Bureau of Statistics estimates that the small and medium enterprises (SME) sector provides 80% of employment and opens over 92% of job opportunities annually. The sector's contribution to the gross domestic product is estimated to be at 40%.

Despite being recognized as the backbone of Kenya's economy, many SMEs face significant challenges, especially access to finance. Studies indicate that one out of three startups do not survive past the first three years of being established, partly due to funding challenges. Most SMEs rely on banks and financial institutions as their primary source of capital for operations and expansion, yet banks consider them highly risky and rarely lend to them. This presents a 'death valley' that contributes to the high failure rate of many SMEs.

The Kenya Climate Innovation Center (KCIC) is helping entrepreneurs address this 'death valley' through innovative finance mechanisms. One mechanism currently being piloted is crowdfunding, which is an internet-enabled way for businesses or other organizations to raise money in the form of either donations or investments from multiple individuals.

The concept may look new but the practice has been in existence for many years. In Kenya, crowdfunding is akin to 'harambee' (public fundraising for something specific like paying a medical bill) and the 'chama' (voluntary contributions among a group of people either for investment or lending to group members). However, crowdfunding is more than just raising capital but also involves building an online community that believes in your idea, and marketing products.

Four KCIC supported entrepreneurs are launching their crowdfunding campaigns in January, while another two will launch in March. Here is a highlight of their crowdfunding campaigns



Wanda Organic



Global Supply Solutions Limited:



Skynotch Energy Africa

La campagne de Wanda Organic sur Indiegogo n'a pas atteint l'objectif⁶⁴ ; les raisons peuvent en être nombreuses et additives, depuis des difficultés de campagne (timing, messages, bonne diffusion, interface, etc.) à un problème plus large de définition/adéquation (projet/lieu/cibles pour collecte) avec le contexte (culturel, économique), et le test d'un modèle de crowdfunding « equity » très éloigné des pratiques existantes. (voir prisme culturel dans la section Discussion plus loin).

EU - ELECTRIFI

Principes de ElectrIFI

Electrification Finance Initiative (ElectrIFI)

A joint initiative elaborated by industry experts, financial institutions and EU consultants.

Subordinated debt funding by the European Commission, through convertible grants, into sustainable private sector (off-grid) energy projects in developing countries.

Le schéma proposé ElectrIFI vise à rendre plus bancable un nombre élevé de projet de solaire « off-grid ».

⁶⁴ Source : <https://www.indiegogo.com/projects/wanda-organic-biotechnology-for-farmers-in-kenya#/story>

En particulier, il est proposé de développer des schémas « m to n » avec plusieurs intermédiaires (many funders to numerous end-users).

‘Milestones’:

- 14th October: member states decision on ElectriFI
- 22nd October: EDFI’s decision on management company
- ½ December: signing master investment agreement ElectriFI (includes operational guidelines)

Le projet est à ce jour en voie de validation :

Le programme ElectriFI pourrait bénéficier à des projets de solaire locaux très variés, touchant les entreprises ou les habitants : pour un acteur unique, pour un acteur donné mais bénéficiant à des tiers voisins via un « mini-grid », pour une compagnie de production locale...

Le programme serait organisé via une compagnie dédiée, qui assurerait le management du programme, incluant également un centre d'excellence.



The Anchor Load Business Model

The Anchor ‘off-taker’ is an existing company (brewery, mine, etc.) investing in for example a solar energy solution. The company is capable to contract for example 70-80% (mirroring the debt amount) and the remainder is coming from a mini-grid to be built by the company, hence, an oversized investment.

Bankability:

- 1 Borrower is 1 existing corporate (allows for ‘credit analysis’).
- m Limited number of long term debt providers / equity sources.
- 1 Off-taker of the electricity is the Borrower.
- m From 1 beneficiary to ‘m’ through the mini-grid.



The Load Replacement Business Model

The load replacement business model is an existing company (brewery, mine, hospital, etc.) investing in for example a solar energy solution, biogas installation, etc. to offset diesel-generated electricity.

Bankability:

- 1 Borrower is 1 existing corporate (allows for ‘credit analysis’).
- m Limited number of long term debt providers / equity sources.
- 1 Off-taker of the electricity is the Borrower.
- 1 1 beneficiary.



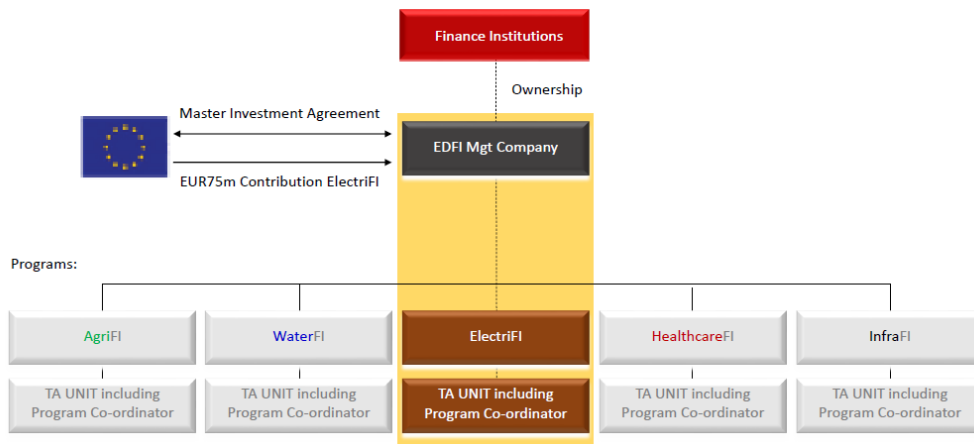
The Energy Service Company Model

The ESCO-model represents a new company investing in for example a solar energy or hybrid power solution. Electricity is sold through a mini-grid to a village / community. Pre-payment of electricity is often accompanying the model to mitigate to some extent non-payment risks. The model is based on a regional license / concession and has ongoing investment obligations associated.

Bankability:

- 1 Borrower is 1 new corporate (no track record though for ‘credit analysis’).
- m Limited number of long term debt providers / equity sources.
- m Off-taker are ‘m’ (pre-paying) civilians of for example a village.
- M From 0 beneficiaries to ‘M’ through the mini-grid.

Organisation of EU Co-operation Programs (tentative)



Place de la finance participative

En complément de l'action de l'EU avec des prêts convertibles, **le schéma pourrait inclure de la finance participative.**



The Crowd-funding Route

One of the tasks of the Manager will be to explore other venues to attract long term debt funding. Part of the Terms of Reference is investigating the possibility of crowd-funding.

The EU finances an initiative called 'Citizenergy' which is a co-operation of US and EU crowd-funding platforms for energy projects to overcome regulatory issues.

¹⁰³ Capital, is initiating co-operation with Citizenergy to enlarge crowd-funding impact to developing countries. ¹⁰³ Capital aims to provide access to loans that development banks make available to renewable energy projects (either parallel or behind development banks in 'B'-loan participation). In specific the load replacement and the anchor load business model have strong features for crowd-funding. Reference is made to SolarPlaza's crowd-funding event in London, 30th October, o.a. for developing countries (www.recrowdfunding.eu).

Sources : Extraits des supports de présentations du programme ElectriFI
(sept 2014 et sept 2015)

Le gouvernement du Rwanda, agissant dans le cadre d'une initiative de l'Union africaine (UA), et le Groupe de la Banque africaine de développement (BAD) ont signé un accord de mobilisation de ressources d'au moins 50 millions d'euros (environ 68,29 millions de dollars EU) à l'échelle continentale. Ce, pour financer l'accès à l'eau, l'assainissement et l'amélioration des conditions d'hygiène en Afrique rurale. L'accord a été paraphé en marge du 23^e Sommet de l'UA, qui s'est tenu les 26 et 27 juin 2014, à Malabo (Guinée équatoriale).

Dénommée « Plan d'action de Kigali » (en anglais "Kigali Action Plan", KAP), cette initiative contribuera à améliorer les conditions de vie de quelque cinq millions de personnes dans dix pays membres de l'UA (dont huit États fragiles). Le KAP mobilisera une partie des fonds en faisant la promotion des programmes d'eau et d'assainissement en Afrique, à travers une plate-forme de financement participatif. Les fonds seront administrés par la Banque, à travers l'Initiative pour l'approvisionnement en eau et l'assainissement en milieu rural (IAEAR).

« Le Fonds fiduciaire de l'IAEAR est un véhicule stratégique », juge Aly Abou-Sabaa, vice-président de la BAD chargé de l'agriculture, de l'eau, du développement humain, de la gouvernance et des ressources naturelles, qui a remercié l'UA et le Rwanda d'avoir choisi la BAD pour accueillir ces fonds. « Avec, à ce jour, 140 millions d'euros environ de contributions de donateurs [Burkina Faso, Canada, Danemark, France, Italie, Pays-Bas et Suisse, ndlr], nous sommes parvenus à mobiliser près de 5 milliards d'euros supplémentaires pour l'approvisionnement en eau et l'assainissement », a-t-il indiqué, précisant que « la BAD, grâce au fonds fiduciaire de l'IAEAR, a fourni de l'eau potable à 82 millions de personnes et amélioré l'assainissement pour 57 millions de ruraux ».

Paul Kagame est le chef de file du KAP, cette initiative faisant suite au rapport que les ministres africains de l'Eau et de l'Assainissement avaient soumis à l'assemblée de l'UA, en janvier 2014, lequel s'inquiétait que l'Afrique n'atteigne pas à 100% les Objectifs du millénaire pour le développement (OMD) en matière d'accès à l'eau et l'assainissement – les manquant respectivement de 16 % et 22 %. Le rapport, qui conclut également que le niveau des investissements est en deçà des besoins, souligne la nécessité de faire face aux obstacles qui entravent l'atteinte des objectifs de l'Afrique dans le secteur de l'eau et de l'assainissement.

Le Plan d'action de Kigali combine volonté politique et besoin d'innovation, tous deux nécessaires à l'atteinte des OMD dans le secteur de l'eau et de l'assainissement. Il met aussi l'accent sur la mise en œuvre d'actions directes au niveau communautaire, de façon à remédier aux faiblesses du secteur en milieu rural.

Dix pays, qui pourraient ne pas atteindre les OMD, ont été retenus : le Burundi, la République centrafricaine, le Tchad, le Libéria, Madagascar, le Mali, la Sierra Leone, le Soudan du Sud, le Lesotho et la Mauritanie. À l'exception du Lesotho et de la Mauritanie, ces pays sont tous considérés comme des États fragiles.

La cérémonie de signature entre le gouvernement du Rwanda et la BAD officialise le statut du fonds fiduciaire de l'Initiative pour l'approvisionnement en eau et l'assainissement en milieu rural en tant que gestionnaire des ressources mobilisées grâce au Plan d'action de Kigali. Avec les contributions de la BAD, des agences bilatérales et multilatérales, des

gouvernements africains et des communautés, le fonds fiduciaire de l'IAEAR ambitionne d'accélérer l'accès à l'eau potable et à l'assainissement en Afrique rurale, en vue d'atteindre les OMD en 2015 et les objectifs de la Vision africaine de l'eau de 2025.

Financement d'infrastructures, d'alimentation en eau et d'assainissement dans les 10 pays concernés, développement de politiques d'accès à l'eau et d'assainissement en milieu rural, préparation de programmes et de projets, ainsi que renforcement des capacités et formation, constituent les activités éligibles aux financements du fonds fiduciaire.

Source : <http://www.afdb.org/fr/news-and-events/article/au-afdb-ink-agreement-for-improved-access-to-rural-water-supply-and-sanitation-for-5-million-people-13349/> juillet 2014

Source : http://capacity4dev.ec.europa.eu/public-water_and_sanitation/document/kigali-action-plan-water-and-sanitation pour le plan d'investissement détaillé

Source : <http://www.afdb.org/fr/topics-and-sectors/initiatives-partnerships/rural-water-supply-sanitation-initiative/>

USAID : soutien au programme REMMP piloté par ArcFinance.

USAID contribue financièrement au programme REMMP et à la production de connaissances sur le crowdfunding et son usage pour l'accès à l'énergie.



This briefing note series is a core offering under the Renewable Energy Microfinance and Microenterprise Program (REMMP), which is implemented by Arc Finance and funded by the United States Agency for International Development (USAID). The central goal of REMMP is to increase access of underserved populations to clean energy products to improve livelihoods and quality of life, while minimizing climate-damaging emissions.

En-tête et contexte de la briefing note éditée en 2014

Par ailleurs, comme de nombreux acteurs gouvernementaux et paragouvernementaux dans le monde, USAID est concerné par différents courants tels que l'open government et le crowd (crowdsourcing, crowdvoting, crowdfunding).

Ainsi, Laurence McNeill a soumis en 2013 à USAID un message suggérant un usage du crowd, en particulier crowdfunding, pour augmenter l'efficacité des actions et élargir la collecte de fonds, en collectant auprès des citoyens américains.⁶⁵

GIZ-société allemande pour la coopération internationale – étude sur FP prêt et equity pour les projets d'efficacité énergétique

« GIZ (Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit) hat eine Studie in Auftrag gegeben zum Thema Crowdfunding für Energieeffizienz, mit Fokus auf Emerging Economies und Entwicklungsländer. Die Studie soll unter anderem erörtern, in wieweit durch Debt und Equity Crowdfunding Finanzierung mobilisiert werden kann für technisch und wirtschaftlich attraktive Energieeffizienz Projekte, für die es bisher keine Finanzierung von regulären Finanzinstitutionen gibt.

Wer an dem Thema interessiert ist oder dazu Erfahrungen beitragen möchte, sollte sich bitte bei Konrad v Ritter (kvonritter@gmail.com) melden.”

Source: newsletter du réseau allemand de finance participative, sept 2015

⁶⁵ <http://www.crowdsourcing.org/article/usaids-transparency-and-open-government-through-crowdsourcing-and-crowdfunding/24013>

UK DFID – Etude finance participative (en 2013)

Le DFID a mené en 2013 une étude sur le potentiel de la finance participative dans le champ du développement. Les perspectives ouvertes sont globalement positives, et certains points sont soulignés, entre autres :

Le besoin et l'intérêt de rechercher des partenariats avec des plateformes spécifiques, en bonne **cohérence** / au regard des **stratégies d'interventions** des agences de développement

L'intérêt des systèmes de **prévente** (voir ci-dessous)

Voici un extrait significatif du résumé de l'étude :

"We suggest that co-operations can be struck between the development sector and specific crowdfunding platforms for co-funding strategies that are aligned with the development agencies goals.

Pre-sales – as a form of reward-based crowdfunding – has significant potential for the development of customer facing products and services. Here we see significant potential for supporting entrepreneurs from developing countries with additional institutional lending. Furthermore, this paper suggests that recoverable grant making can be facilitated for micro-lending. Similarly, debt crowdfunding can be used to support lending schemes in the development sector. Although equity crowdfunding is currently subject to strict regulation, we conclude that it can also be used to support businesses and innovations in the developing world."

Précédentes publications de la collection

Notes techniques n°1	Panorama des inégalités hommes – femmes dans le monde (Juin 2015)
Notes techniques n°2	La Commission du Mékong face à un tournant – Quelle place pour l'aide française (Septembre 2015)
Notes techniques n°3	Quelle efficacité environnementale de la certification pêche et aquaculture « durable » ? (Septembre 2015)
Notes techniques n°4	Vérité des prix ou socialisation de la couverture des coûts ? (Octobre 2015)
Notes techniques n°5	Accompagnement technique et renforcement des capacités : leçons de l'expérience (Octobre 2015)
Technical Reports No 6	Actors and networks of agroecology in the Greater Mekong Subregion (October 2015)
Technical Reports No.7	Creating Alliances to Accelerate Commercially Viable Sanitation (November 2015)
Notes techniques n°8	La recherche française sur l'éducation dans les pays en développement : un état des lieux (Novembre 2015)
Technical Reports No.9	Facilitating green skills and jobs in developing countries
Notes techniques n°10	Étude sur le développement de l'entrepreneuriat social à Madagascar
Notes techniques n°11	Ecole et Santé de la reproduction. Une recherche-action dans les départements du Littoral et de l'Atlantique au Bénin (nov. 2014 - juil. 2015)

Notes techniques n°12	Observation spatiale pour l'agriculture en Afrique : potentiels et défis
Notes techniques n°13	Améliorer la prise en compte de la nutrition dans les projets de développement rural et de santé
Notes techniques n°14	Villes et stratégies climatiques : cinq cas d'études
Notes techniques n°15	Jeunesses sahéliennes : dynamiques d'exclusion, moyen d'insertion
Technical Reports No.16	Supporting Access to and Retention in Employment for Women by Enhancing Child Care Services in Turkey
Notes techniques n°17	Méthode de suivi de l'impact climat des investissements (MRV) appliquée aux projets agricoles et forestiers des Banques Nationales de Développement
Notes techniques n°18	Gestion des ressources en eau souterraines comme biens communs
Notes techniques n°19	Eau des villes, assainissement et précarités – des réalités contrastées à Ouagadougou (Burkina Faso) et Niamey (Niger)
Technical Reports No.20	The effectiveness of an environmental credit line in Egypt: Synergies between market incentive and binding regulations
Notes techniques n°21	Développement rural à co-bénéfices - Gouvernance, suivi, certification
Notes techniques n°22	Dynamiques des systèmes agraires et devenirs de l'agriculture familiale en guinée
Notes techniques n°23	Évaluation de la politique d'aménagement du territoire en Tunisie de 1995 à 2010

Notes techniques n°24	Cocoa farmers' agricultural practices and livelihoods in Côte d'Ivoire
Notes techniques n°25	Vulnérabilité sociophysique aux inondations au Sénégal
Technical reports No.25	Socio-physical Vulnerability to Flooding in Senegal
Notes techniques n°26	Revenus et trajectoires agricoles en Afrique d'ici 2050 : vers un trop-plein d'agriculteurs ?
Notes techniques n°27	Comprendre le processus d'installation des jeunes en agriculture pour mieux l'accompagner - Grille d'analyse et premiers résultats
Notes techniques n°28	Les dynamiques d'inclusion / exclusion de la jeunesse en zone MED
Notes techniques n°29	Quelle compétitivité de la Côte d'Ivoire, du Sénégal et de la Tunisie ? - Un état des lieux à partir des nouvelles données de l'Observatoire de la Compétitivité Durable
Notes techniques n°30	Urgences et crises sanitaires dans les pays à ressources limitées : de la préparation à la réponse
Notes techniques n°31	Capitalisation des actions de formation-insertion des jeunes conduites par les organisations non gouvernementales
Notes techniques n°32	L'accès et le maintien des femmes à l'emploi de qualité au Maroc, en Tunisie et en Turquie

Qu'est-ce que l'AFD ?

L'Agence Française de Développement (AFD), institution financière publique qui met en œuvre la politique définie par le gouvernement français, agit pour combattre la pauvreté et favoriser le développement durable.

Grâce à son réseau de 85 agences et à sa présence dans plus de 100 pays, l'AFD finance et accompagne des projets qui améliorent les conditions de vie des populations, soutiennent la croissance économique et protègent la planète.

En 2016, l'AFD a consacré 9,4 milliards d'euros au financement de plus de 600 projets dans les pays en développement et en faveur des Outre-mer.

Agence Française de Développement
5 rue Roland Barthes - 75598 Paris cedex 12
Tél : +33 1 53 44 48 86 - www.afd.fr

Conception et réalisation : Elsa MURAT, AFD