

I. Annexes

Annexe 1 : Guide d'entretien

Questions de départ : Critères d'investissement de la foule et comparaison avec les autres types d'investisseurs.

Thèmes	Questions	Sous-questions
Explication du travail, présentation	Confidentialité (changement des noms) Enregistrement possible ?	
Caractéristiques des investissements	Nombre de projets Montants investis Types de projet soutenu Type de crowdfunding	En 2 mots, le secteur et l'âge de l'entreprise Don, récompense, prêt et/ou actions
Critères d'investissement et ordre d'importance	Quels critères ? Evaluation des critères Même attitude face au prêt et à l'entrée dans le capital ?	Sur quoi se base le choix d'investir ou pas dans un projet ? Quoi exactement dans ces critères ? Pourquoi chacun de ces critères ? Certains éléments t'empêchent d'investir dans un projet ? Moyenne des critères ou importance de chacun d'eux individuellement ? Quels changements ?
Processus de décision	Processus type ? Quels critères en premier ? Différents critères à différents moments du processus ?	Mêmes étapes clé à chaque possibilité d'investir ? étapes systématiques pour « évaluer » le projet ?
Place du subjectif/instinct	Importance de l'instinct, du subjectif ?	Par exemple, de l'instinct, de la confiance envers l'entrepreneur à travers une vidéo, ...
Somme investi	Comment la somme d'argent investi est déterminée ?	Quels sont les éléments qui l'influencent ?

Annexe 2 : Entretien de Vincent

S. : Bon, voilà, je peux peut-être te faire un rapide résumé, te cadrer, te cibler le truc. Comme il est mis dans le questionnaire, je fais mon mémoire sur le crowdfunding et je m'intéresse plus aux critères d'investissement des gens comme toi et moi qui investissent dans le crowdfunding. Et donc, d'abord une première étape, c'est de les identifier, donc ça c'est par mon questionnaire en ligne et par des entretiens. Et puis une deuxième étape, ça va d'être de les comparer avec les autres types d'investisseurs de start-ups, genre les business angels, les banques et des trucs comme ça. Ca c'est plus par rapport à la théorie. Et donc, voilà, les entretiens, c'est vraiment plus pour essayer de, on va reprendre un peu les mêmes thèmes que dans le questionnaire mais essayer d'aller un peu plus en profondeur et un peu plus ouvert que le questionnaire.

Hum, peut-être pour débiter, tu peux me dire en 2-3 mots, c'est quoi le type d'entreprises dans lequel t'as déjà investi et le type de crowdfunding : prêts, actions, les deux.

V. : Hum, pour le moment, c'est majoritairement en actions. J'ai crowdfundé une grosse partie via MMI, plus quelques petits projets dans lesquels je croyais comme Brussels Beer Project ou la NewB, la banque participative. Je sais pas si c'est vraiment considéré comme du crowdfunding.

S. : Bah c'est un peu flou aussi, donc oui.

V. : Quoi d'autre ?! J'ai aussi participé dans un projet sur Growfunding. Je sais pas si tu connais ?!

S. : Non, je connais pas.

V. : En fait, c'est des projets à caractère social dans lesquels y a pas vraiment de récompenses, c'est plutôt un don que tu fais mais c'est des projets, là c'était en rapport avec un projet de récupération de nourritures sur les marchés, récupération d'invendus pour être redistribué à des [Pas compris]. Là dans ce cas là, c'est vraiment parce que j'ai travaillé avec eux sur le projet. C'était un petit montant.

S. : Et t'as déjà investi dans combien de projets plus ou moins ?

V. : Bah, écoute, en 2 ans et demi - 3 ans, je pense que j'ai investi dans une trentaine de projets. Mais à chaque fois, des petits montants.

S. : Nous, ici, on va vraiment plus se concentrer sur la partie prêt et action, comme pour avoir les critères d'investissement. Donc, qu'est ce qui fait que tu vas investir ou pas ? Qu'est ce que tu recherches pour investir dans un projet, une entreprise ?

V. : D'abord, il faut que le projet me parle, il faut que je puisse être un potentiel client, ça fait appel à quelque chose qui soit innovant et qui n'existe pas sur le marché. Il faut aussi qu'il y ait aussi la possibilité de faire participer les crowdfunders. Ça c'est un truc que Belgium Beer Project arrive bien à faire. C'est-à-dire, ok on a tous mis une partie mais ils incluent à fond les crowdfunders dans leurs activités, ils font des after-work, voilà et tu peux décider, ils font des concours où tu peux décider les nouvelles bières, tout des trucs comme ça. Donc il faut plus qu'il y ait cette, plus que cette vision juste d'investissement, il faut qu'il y ait vraiment, que la boîte puisse faire participer ses crowdfunders, ce que toutes les boîtes ne font pas mais les crowdfunders sont là, donc un moment ou un autre, ils auront peut-être besoin de les faire participer. C'est une bonne base pour eux.

Qu'est ce qui me fait aussi... ?! J'aime bien aussi tous les projets qui ont une caractéristique environnementale, écologique, éthique. Donc qui, en fait, proposent parfois une alternative à de grosses entreprises ou a des produits qui ne sont parfois pas, pas éthiques. Et ça maintenant, on s'en rend compte, on est un peu dans une génération d'entrepreneurs qui valorisent ça à fond. Et voilà, ça je retrouve souvent dans les projets où j'investis. L'équipe aussi, ça c'est important. Y a parfois des projets où je me suis dit "le projet me parle pas trop" et puis, j'ai été à une session en Live et l'équipe a réussi à me convaincre d'investir. Donc si l'équipe est très dynamique et que je vois qu'ils bougent à fond, bah ça veut dire qu'ils vont vraiment porter leur projet assez haut quoi et ça, c'est important.

S. : Et donc, tu récoltes tes données et tes informations à la fois en Live et à la fois sur le site ?

V. : Sur MMI, en gros, vu que c'est là où j'ai le plus investi, t'as toutes les informations de base : financières, sur le produit, les clients potentiels, les marchés, c'est assez accessible, donc n'importe qui peut vraiment comprendre les données. Puis t'as la description du projet. et en fonction de ça, c'est relativement facile de dire si toi tu crois dans le projet ou pas. Tu te fais vite une opinion. Mais c'est vrai que cette opinion est parfois chamboulée par... Il organise parfois des sessions Live de crowdfunding. J'ai déjà été 2-3 fois et c'est vrai qu'il y a une équipe ou l'autre qui avait déjà réussi à me convaincre. Je parlais pas spécialement... Si j'avais juste été sur le site internet, j'aurais pas crowdfunder. Mais là, l'équipe a, voilà... Parce que parfois c'est difficile présenter un projet sur une plateforme internet et c'est quand même plus facile de l'expliquer. Donc faut laisser le bénéfice du doute.

S. : Sur MMI, tu lis tout ? T'es plus attentif à certains points ? Tu laisses tomber un peu plus d'autres points ? Je sais pas comment tu marches.

V. : Je lis pas tout, clairement! Si je voulais vraiment faire bien, je devrais tout lire mais je ne lis pas tout. Je vais d'abord lire en diagonale pour voir comment, leur marché, s'ils ont poussé assez loin leur recherche et tout ça. Mais je fais quand même confiance à MMI, ils sont assez pro là dedans. Donc eux ils poussent justement que l'entreprise ait

bien fait ce boulot là. Après, moi je vais un peu regarder les key figures et les gros points importants et voilà, ça va être un des critères. Le caractère des projets va être plus important, vu qu'il y a cette sécurité de MMI qui a déjà fait un peu le boulot derrière.

S. : Et donc si tu dois me dire 2-3 éléments vraiment que tu pointes et que tu fais vraiment hyper attention, ce serait quoi ?

V. : Dans les données financières ?

S. : Non, non, dans tout. Que ce soit la présentation globale, même la vidéo ça peut être, les finances aussi.

V. : Ouais, non, les vidéos, j'essaie de pas trop y faire attention parce que généralement c'est des entreprises assez jeunes. Donc, ça veut dire qu'une vidéo qui serait très bien faite, ça va être peut-être une équipe qui est très fort poussée sur le com' mais ça peut cacher quelque chose. Donc, ouais, un critère, le caractère innovant du projet et la solution qu'il apporte par rapport à un problème. Donc on essaie plus de travailler sur des problèmes que sur des besoins et des envies.

Ensuite, que dire ?! Je sais pas, la manière dont le projet est présenté. C'est un peu abstrait. C'est sûr qu'une forte équipe de com', ça aide parfois, ça cache quelque chose mais tu sens vite que l'équipe est dans une dynamique de participation ou si c'est juste une entreprise qui veut lever des fonds et qui fait appel au crowdfunding parce que ça va leur apporter un autre...

Tu vois vraiment la différence entre les boîtes qui ont envie de partager leur projets aux boîtes qui ont juste envie de gagner des tunes quoi. Ca, c'est aussi un critère important.

S. : Et, euh, si j'ai bien compris, tu fais vraiment très fort confiance à MMI. Et est-ce que ce serait possible que t'investisses dans une autre plateforme ou vraiment ... Ou est-ce que t'es attaché, on va dire... Un peu, c'est un des critères, on va dire, de voir si ça vient de MMI, tu sais que tu peux faire confiance et donc tu vas beaucoup plus aller dedans ou c'est pas vraiment un de tes critères et tu pourrais aller autre part ?

V. : Je pourrais aller autre part. Mais, on va dire que pour le moment, ils satisfassent mes besoins. Donc, à partir du moment où je me rends compte que tous les projets qu'ils plébiscitent me correspondent pas du tout, bah j'irais peut-être voir ailleurs ou pas, je sais pas. Mais là pour le moment, en tout cas, ça me satisfait. Donc j'ai aucun problème d'aller sur d'autres plateformes, c'est juste que je suis pas un grand fan des plateformes où c'est des prêts en échange de récompense, du style KissKissBankBank. J'aime bien l'idée que c'est, pour ma part, c'est un peu une manière de mettre mon épargne dans quelque chose qui est vraiment utile et qui participe à un projet plutôt que mettre dans une banque où ça fera rien. Donc, euh, oui, si MMI n'était pas là, j'irais probablement ailleurs chercher... chercher ailleurs. Mais là pour le moment, ils me satisfont amplement.

S. : Donc tu regardes différents points, et ce que je me demandais, c'est est-ce que tu fais un peu une moyenne des points et puis t'investis ou chacun des points individuellement doit être au top pour que t'investisses dedans ? Je sais pas si tu vois un peu ce que je veux dire ?!

V. : Chacun des points ne doit pas être au top mais il faut que la moyenne soit assez élevée. Donc il faut pas qu'ils soient... Donc sur un critère de 1 à 20, il faut pas qu'ils aient tous 12. S'il y a une majorité ou voire tous qui ont 15 ou plus, bah ... Bah c'est un peu un système de feu vert. Si je vois qu'il y en a un, un vraiment, un critère qui me convainc pas, qui me fait peur, là je vais clairement, je vais [Mot pas compris]. Mais en soi, tel que je prends les décisions un peu plus légèrement que si c'était vraiment un gros investissement. Que ce soit un petit montant permet aussi de prendre des décisions un peu plus à l'instinct et clairement tu t'informes mais voilà, la quantité d'informations que tu prends n'est pas non plus énorme et le risque que tu prends n'est pas non plus... C'est un petit montant avec un gros risque mais voilà quoi, de perdre ce montant. Voilà, je sais pas si ça répond à ta question.

S. : Oui, oui, clairement. Et euh, tu dirais que c'est quoi l'importance de l'instinct et du subjectif dans tes décisions ?

V. : Très important ! En tout cas, dans la manière dont je prends les décisions, c'est important. Mais je sais que je dois essayer de me forcer à le diminuer quoi. Parce que honnêtement, sur mes... sur les boîtes où je me dis à la base "je suis pas trop chaud" et puis ils arrivent à me convaincre, je sais que peut-être mon instinct qui avait peut-être raison et que j'aurais peut-être pas du investir et c'est le facteur humain qui a fait que j'ai voulu investir dans ces boîtes-là et après ça, on sait pas encore vraiment si... si c'est un bon choix ou pas. Ca, l'avenir nous le dira. Pour le moment, l'instinct a quand même une importance assez grande mais j'essaie de rationaliser au maximum. Voilà, c'est un peu une équation entre les deux. Donc une information objective et l'instinct quoi. Et je pense que dans tous les investissements, il y a une part d'instinct parce que il n'y a rien à faire... les grosses déconvenues qu'ils se sont prises si tu fais attention à ton instinct, tu peux avoir les deux cas de figure quoi. [Phrase pas comprise]

S. : Est-ce que tu... Quand tu lis les informations, est-ce que tu lis d'abord tout avant de te faire une opinion et vraiment décider si tu investis ou pas ou au fur et à mesure de ta lecture, s'il y a un petit point d'achoppement ou quoi, tu pourrais t'arrêter ? Tu vois ce que...

V. : Oui, je vois très bien. Oui, c'est plutôt ça. C'est comme je t'ai dit, il y a plusieurs critères et il faut qu'ils soient tous satisfaits et si il y a vraiment un point qui convient pas... Je vais te donner un exemple. J'ai crowdfundé une boisson qui fait des mélanges fruits et légumes avec [Mots pas compris].

S. : Hein oui, celle avec d'un côté le thé et de l'autre côté le jus ?!

V. : Non, non pas celle-là. Une autre! Ils ont ramené une technologie qui permet de presser à froid des fruits et légumes... Je me rappelle plus le nom...

Bon, bref ! Et en gros, une des informations qui était pas dans leur truc, c'est d'où venaient les fruits et légumes quoi. Si ça avait été des fruits et légumes qui venaient de l'agriculture conventionnelle ou qui faisaient pas vraiment attention à ce point-là, j'estimais qui, qu'ils faisaient pas attention à des critères qui sont pour moi hyper importants à l'heure actuelle quoi, donc justement ils ont la capacité de travailler avec des produits bio ou même des invendus ou des trucs comme ça, être un peu créatif. Et là, dans ce cas-ci, c'était des produits bio et c'est juste qu'ils l'avaient pas bien mis en avant. Si ça avait pas été le cas, tout était ouvert sauf ça, et j'aurai pas investi.

S. : Ok. Et comment t'as su, comment t'as trouvé l'information ?

V. : Là, dans ce cas-là, j'ai posé la question parce que c'était pendant un Live.

S. : Hein ok.

V. : Ca s'appelle... Attend je vais le retrouver.

S. : Et les Live, c'est important pour toi ? Tu vas souvent quand même voir, genre s'il y a une société qui t'intéresse ou des trucs comme ça ?

V. : Euh... On va dire que quand je suis invité et que j'ai rien d'autres, voilà j'y vais et c'est sympa. C'est une autre manière un peu de découvrir des projets et de faire un peu de réseautage et voilà, moi j'estime qu'un jour, j'en ferai peut-être mon projet, j'aime bien un peu m'intéresser un peu à tout ça et voir comment ça fonctionne. Maintenant, j'ai crowdfundé des projets sans les Live et voilà, mais c'est vrai que c'est mieux d'avoir une proximité avec la personne et de pouvoir aller lui poser des questions, lui parler. Voilà c'est un élément intéressant mais c'est pas un critère déterminant quoi.

S. : Et genre sur MMI, les forums, c'est important, tu vas voir ou pas ?

V. : Oui, je vais voir les Q&A. C'est ça qui est intéressant, c'est que tous les crowdfunders ou futurs crowdfunders peuvent poser des questions et du coup c'est des questions sur des préoccupations de gens comme moi, ça va pas être des préoccupations d'experts financiers ou tout ça. Ils vont parfois poser des questions qui sont un peu différentes mais qui sont intéressantes. Ca, c'est clairement un truc que je vais voir. Et alors la manière dont la personne répond aux questions, c'est important aussi. Comment il s'adresse à leur crowd, est-ce que ils sont assez familiers ou ils sont un peu prout-prout quoi. Moi je vais préférer un gars qui va me tutoyer et qui va me parler de manière cool.

Après, c'est pas vraiment un critère de sélection non plus mais ça permet un peu de te faire une idée sur l'attitude des gens qui lancent le projet.

S. : Oui, c'est ça que tu disais, l'entrepreneur, c'est un de tes critères importants. Et comment tu te fais un peu un avis dessus ?

V. : Hum, c'est une bonne question! Euh, je me fais pas toujours un avis dessus. Je me dis déjà, je regarde... Ca transparait dans les grandes lignes du projet, tu vois vite le style d'entrepreneur que c'est, la manière dont les choses sont présentées, la manière dont il s'adresse aux futurs crowdfunders ou aux crowdfunders actuels. Y a pas vraiment de critères, c'est vraiment un peu de l'instinct... Peut-être le dynamisme qui va faire que... Fin voilà, lancer un projet, c'est une qualité, faut être dynamique et aller frapper à toutes les portes et donc, voilà... Je pourrai pas dire "je regarde ça, ça, ça et ça" et je me fais une idée. C'est vraiment un peu une idée globale.

S. : Mais donc, tu regardes pas fort qu'est ce qu'il a fait dans sa vie, son CV en gros, ça tu regardes ?

V. : Si, ça je regarde un peu mais... Moi, je pense que n'importe qui peut lancer un projet, même un jeune qui sort des études et le projet peut aller très haut quoi. Est-ce que le gars a travaillé longtemps chez McKinsey avant de lancer son projet, ce ne sera pas vraiment un critère. Par contre la manière dont il se comporte et ses aptitudes, là c'est plutôt important quoi.

S. : Ok.

V. : Et le truc, c'est "Full of goods" !

S. : Ah ok.

Est-ce que t'as la même attitude face, si t'investis en prêt ou en actions ? Est-ce que tu vas regarder la même chose ?

V. : Moi je vais plutôt favoriser les actions. Pourquoi ? Ca, c'est peut-être moi mais j'ai l'impression que les actions, tu es plus inclus dans le projet tandis que le prêt, c'est un peu plus passif quoi. Donc on va te demander de l'argent à prêter et tu vas recevoir une rémunération et voilà.

Mais voilà, après c'est... On sait que dans un panier, il faut un peu des deux mais dans mon panier à moi on va dire, je mets plus d'actions parce les prêts, je les ai ailleurs peut-être et voilà quoi. Et donc, peut-être que certains me parlent plus en terme de mécanisme de participation, c'est avoir une partie vraiment d'entreprise et s'il y a pas de revenu, bah voilà, c'était le deal, c'était un truc assez risqué et voilà. Et même s'il y a des [mot pas compris], c'est assez petit quoi, tu le fais pas vraiment pour le profit. Donc, en fait, le revenu d'un prêt, qui va tomber tous les ans peut-être, qui va un peu être une

somme dérisoire, j'en ai pas vraiment besoin, je le fais pas pour ça quoi. Donc voilà, moi je favorise plutôt les actions... Mais donc, je sais pas vraiment te répondre. Est-ce que je vais chercher des critères différents, je vais pas vraiment essayer de comparer les deux, je vais plutôt... Si c'est un prêt, je vais plutôt me dire "bon tant pis". Sauf si le projet est vraiment incroyable, bah alors, là, je vais... J'ai déjà fait une fois quoi. Mais en général, je vais plutôt privilégier les actions.

S. : Oui, t'es plutôt focalisé sur les actions.

Et hum, tu dis que l'implication, c'est vraiment un truc important pour toi. Comment t'évalues par rapport à la plateforme ou aux informations que t'as, si ils vont t'inclure ou pas ?

V. : Ca dépend vraiment d'un projet à l'autre. Bon, d'abord, ils vont évidemment essayer de te faire devenir un de leurs clients. C'est normal, c'est logique. Et à priori, si t'as investi dans le projet, c'est que le projet t'intéresse et que tu peux être potentiellement un client. Deuxièmement, ils vont organiser peut-être parfois une soirée ou l'autre pour demander l'avis de leur crowd. C'est un peu un public privilégié qui croit en leur projet et à qui ils peuvent demander des conseils. Et en général, le crowd est ravi de donner leurs avis. Mais maintenant, d'un projet à l'autre, ils vont le faire plus ou moins quoi.

Le meilleur exemple pour moi, c'est "Brussels Beer Project" où ils mettent vraiment... C'est limite si les crowdfunders prennent pas des décisions avec eux quoi. Donc c'est vraiment intéressant...

C'est quoi la question de base ?

S. : Hum. Comment t'évalues si, par rapport aux informations, s'ils vont t'impliquer ou pas dans le projet ?

V. : Hum. Y a une part d'inconnu mais je pense qu'en général, les projets dans lesquels j'investis, ils vont, ils ont un contact un peu particulier avec le public qu'ils essaient de toucher, donc qui est pas un contact vers un client, mais un contact avec un intermédiaire dans leur projet et donc, en général c'est des entrepreneurs qui ont envie, qui ont plus envie de voir leur projet aboutir que finalement, que leur projet fasse de l'argent. Et donc, dans la manière dont ils vont s'adresser aux gens pour les [convaincre] à investir, tu vas vite le sentir s'ils veulent faire participer ou pas quoi.

S. : Et hum, si tu sens qu'ils ne vont pas t'impliquer, ça pourrait aboutir à ce que tu n'investisses pas ?

V. : Oui parce qu'après je me dis "bah, à quoi ça sert ?". Moi je n'aime pas l'idée de juste donner 100€ à une boîte, 500 personnes qui donnent 100€ et ils ont l'argent et puis voilà. Ca, ils dépenseront moins d'énergie à le faire auprès d'une banque qui leur donnera beaucoup plus avec beaucoup moins d'investissements en énergie. Donc je pense que la majorité des projets vont quand même avoir besoin de cet input du crowd.

Ca va être intéressant pour eux. Parfois, y a l'un ou l'autre projet où tu sens qu'ils le font parce qu'ils ont peut-être besoin d'un prêt d'une banque et que ce prêt est soumis à des conditions. Par exemple, s'ils arrivent à avoir l'intérêt de crowdfunders, donc si, s'ils arrivent à réussir leur campagne par exemple sur MMI, ça va leur débloquer un financement plus traditionnel. Ca, j'essaie d'éviter évidemment, parce que c'est pas trop le but. Maintenant, comment t'évalues ça ?! De nouveau, c'est un peu de nouveau du pas objectif, c'est vraiment du subjectif, si tu sens qu'ils ont envie d'avoir l'avis du public plus que leur argent, en général, ça transparaît.

S. : Hum. C'est quelle sorte d'implication que tu cherches ? Avis ou ça pourrait même jusqu'à aller à trouver des points de vente ou ...

V. : Bah, écoute, à partir du moment où t'as décidé d'un peu t'investir dans le projet, ça peut aller loin. Y en a qui demande de participer directement à développer le réseau, et alors, là tu fais comme tu peux, eux ils disent "voilà au plus on a de points de vente, au mieux c'est", bah tu peux toujours en parler et donner un coup de main, voilà. Ca, c'est vraiment quelque chose qui moi me dérange pas et que je trouve ça chouette de pouvoir en parler. Mais c'est surtout plutôt en terme de bouche-à-oreille je pense, qui est intéressant pour eux. Ca veut dire que souvent, ils ont envie de gagner un peu de notoriété et de visibilité comme ça, et moi par exemple, j'entends des amis qui ont tel ou tel problème et que j'ai investi dans un truc qui peut être utile pour eux, alors je leur dis "ah, mais tu connais ça?!" et en général c'est des petits projets et donc les gens connaissent pas vraiment. Ca apporte une solution. Donc du bouche-à-oreille et alors, y a des projets qui font des soirées avec leur crowd. Soit des assemblées générales, soit des trucs un peu plus informels et euh, là ils vont demander plus notre avis sur des décisions stratégiques, ça c'est consultatif, ça veut pas dire que notre avis va être... Ca, je trouve que c'est sympa, ça veut dire que tu prends en compte l'avis de ton crowd.

S. : Oui, c'est vrai, j'avais jamais entendu ça. C'est pas mal.

V. : Bah, entre autres, "Belgium Beer Project", ils font 3 AG par an parce qu'ils ont tellement de monde, qu'ils ont pas assez de places pour recevoir tout le monde et eux, ils écoutent vraiment leur crowd. Si leur crowd leur dit de faire ça, ils font faire ça. Fin, en général, c'est plutôt eux qui posent les questions et en fonction de la réponse du crowd, ils vont faire ça ou ça.

S. : Comment tu détermènes la somme que tu vas investir ?

V. : C'est une bonne question! En général, moi je me dis que c'est une alternative à mon épargne, donc c'est de l'argent que je mettrais sur un compte épargne, bah pour l'instant, c'est un peu de la merde les comptes épargnes, donc autant les mettre dans un truc où c'est plus utile et donc voilà, avec toutes les différences et tout ça, mais bon voilà. Donc, en général, j'ai pas des sommes astronomiques à mettre dedans, donc euh, si le projet

me... si j'aime bien un projet et que j'ai juste envie de voir comment il va fonctionner mais je me dis pas que c'est un projet extraordinaire mais suffisamment pour que je veuille investir dedans, bah je met le plus petit montant, donc par exemple 100€. Si par exemple, je trouve que c'est un projet qui me tient plus à coeur ou qui répond à des valeurs que j'ai, là je vais peut-être mettre parfois 3-4 cents euros. Mais je vais jamais vraiment aller dans les très hauts montants.

S. : Tu viens de dire que tes valeurs... que tu faisais aussi ça en fonction de tes valeurs, c'est aussi un de tes critères ? De voir si l'entreprise a les mêmes valeurs que toi ?

V. : Oui! C'est comme quand je te disais tout à l'heure l'idée de [Mot pas compris] mais à l'échelle de la société ... en pleine crise environnementale, éthique.

Pour moi, c'est primordial que l'entreprise réponde à ces valeurs-là, parce que j'estime qu'il y a suffisamment de merde avec les multinationales pour le moment, que les nouveaux projets peuvent commencer à zéro et donc déjà partir sur un bon pied quoi. Donc pour moi si je vois pas ça dans un nouveau projet, bah je me dis "le gars, il est pas dans son époque quoi!". Et je pense même qu'en terme de viabilité du projet, ça va aussi poser problèmes parce que c'est pas que mon problème, c'est le problème de tout le monde. [Mots pas compris]

S. : Et de nouveau, un peu même question, comment t'évalues les valeurs d'un projet ?

V. : Bah, beaucoup via le projet en lui-même, donc comme je te disais, si c'est un projet qui fait appel à une composante écologique ou éthique et tout ça. Je me dis "est-ce qu'ils ont fait attention à ça ? Est-ce qu'ils ont par exemple choisi des légumes et des fruits bios ou non, de l'agriculture conventionnelle ou euh, est-ce qu'ils font attention à leur empreinte carbone ?", ça en général c'est des informations qu'ils donnent sur la plateforme, donc t'arrives à voir s'ils font attention à ça et en général, il faut faire attention greenwashing, mais dans ces projets-là, s'ils font attention, tu le vois.

S. : Greenwashing, c'est quoi ça ?

V. : C'est un peu l'idée de... Les multi... C'est pas l'adage des multinationales mais c'est dire on va faire, je sais pas, on va faire une action bénéfique, on va dire à tous nos clients "voilà, si vous nous achetez nos produits, y a une partie qui va aller dans la plantation d'arbres par exemple". Et euh, ça va un peu masquer toute la pollution qu'ils font quoi. Donc c'est pas vraiment agir sur le problème quoi, c'est de dire qu'on va faire ça, c'est plus sur la communication qu'ils font à coté de ce qu'ils mettent en place que ce qu'ils mettent en place vraiment.

S. : Ah ok, je connaissais pas. Et donc, s'il y a une absence de valeurs ou une non-adéquation avec tes valeurs, tu pourrais ne pas investir ?!

V. : Ah oui, complètement, je me pose même pas la question. J'investis pas, clairement. Mais c'est quand même rare parce que la majorité des entrepreneurs, maintenant, sont conscients de, de ce qui touche surtout un public qu'ils veulent atteindre, de crowdfunders, on ne va pas aller faire un truc de pollution, de grosses industries ou d'esclavage ou de...

S. : Oui, surtout, ici MMI fait un peu attention.

V. : Oui !

S. : Ils trouvent ça aussi important.

Et est-ce qu'il y a des points où tu ne fais pas du tout attention, qui ne sont pas du tout pertinents pour toi ? Même parmi les informations qu'on te, que t'as sur la plateforme ?

V. : Hum, oui, il y en a certains. Pour moi, tout ce qui est plan financier traditionnel, il y a des informations que je retiens mais il y en a d'autres où je me dis "voilà, ça ne m'intéresse pas". Je pense que c'est important mais c'est parce que je sais que le travail a été fait en amont, tu vois.

S. : Hein oui. Tu parles plus de genre bilans, comptes de résultat et tout ça ?

V. : Plutôt toutes les prévisions financières. Ca je me dis qu'il y a des gens plus compétents que moi qui ont validés tout ça et que si c'en est à ce stade là, à priori, c'est ok.

Hum, en quoi je ne fais pas gaffe non plus ?! J'essaie d'être un peu objectif sur, sur quoi ?! Qu'est-ce que je pourrai dire ? Bah, on va dire, on en parlait tout à l'heure mais le background des gens ne m'intéresse pas, ce qui m'intéresse, c'est vraiment leur attitude. Est-ce qu'ils ont envie de faire leur projet et tout. Ca c'est pas un critère pour moi, si le gars a fait 20 ans dans une grosse boîte ou si c'est un jeune qui sort des études, voilà, je pense que l'histoire nous a montré que les deux peuvent être intéressants. Hum, à quoi je ne fais pas trop attention ?! Je vais clairement pas faire attention aux prévisions de rentabilité parce qu'on va dire que c'est un bonus mais voilà, si le, la boîte tombe en faillite, c'est embêtant mais je vais dire, c'est un investissement que tu fais plus pour l'aventure que pour le résultat. Donc si le truc me promet, si je prends un truc de 200€ et après 10 ans, ils me remboursent, fin, ils me rachètent et tout et que j'ai pas fait un gros bénéfice financier, ben, je m'en fiche quoi. Si pendant 10 ans, j'ai participé avec eux au projet et que je l'ai vu grandir et tout, ça me suffit quoi.

S. : Donc, est-ce que le risque du projet, c'est important ? Genre si c'est très risqué, est-ce que tu investis moins ou pas du tout investir ?

V. : Oui et non. Si je me dis, ça c'est un projet, c'est juste un suicide financier, je vais pas y aller évidemment. Mais en général, ça ne l'ait pas mais on sait que de toute façon, un

marché peut évoluer et donc il y a jamais un risque zéro, le risque est plus ou moins grand et ça, tu le sais. Maintenant, c'est pour ça aussi qu'on met des petits et pas des grands montants parce que voilà, c'est un risque et plus tu investis dans des projets, tu réduis ton risque. Donc on va dire que je vais pas faire attention au risque spécifique d'un projet, à part si c'est vraiment trop risqué quoi mais plutôt je vais diversifier les projets, comme ça, je diminue le risque quoi.

S. : Et donc, tu disais que les projections financières, tu faisais pas du tout attention, est-ce que le bilan et le compte de résultat, ça tu fais plus attention ou ... ?

V. : Tu veux dire avant d'investir ou en cours ?

S. : Non, avant d'investir. Quand t'es, dans la plateforme, ils donnent souvent...

V. : On va dire que à priori, je les épiluche pas quoi. Si il y a vraiment quelque chose qui m'intéresse, qui est vraiment spécifique à une industrie, à un projet, je vais aller regarder l'information pour voir ce qu'ils ont mis mais comme je te dis, il y a des gens plus qualifiés que moi qui ont validé ça, donc je vais partir du principe que c'est en ordre et en général, ces infos là, je jette un œil mais je vais pas y passer une heure dessus quoi.

S. : Ok. Et est-ce que... J'ai bien compris que genre l'idée en soi est très importante pour toi, si elle est innovante, en adéquation avec toi et tout mais est-ce que aussi l'objectif de la levée de fonds, donc souvent ils disent "on lève des fonds et notre objectif, avec l'argent qu'on a, c'est de faire ça, ça, ça". Est-ce que ça aussi c'est important ?

V. : Donc, ce à quoi ils vont utiliser l'argent ?!

S. : Oui! Parfois, ils disent "on va embaucher deux commerciaux, on va faire ci, des trucs comme ça". Est-ce que ça aussi, c'est important ?

V. : Non pas tellement. Je pense que... voilà, s'ils faisaient pas via un crowd, ils feraient d'une autre manière, de toute façon, il faut pouvoir donner son avis dans un projet mais il faut aussi pouvoir leur laisser la prérogative sur la manière dont ils veulent le développer quoi. Et là, de nouveau, il y a des personnes plus qualifiées que moi, des business angels et tout, qui vont peut-être mieux les diriger. A priori, moi je... Bon sauf si c'est un truc scandaleux quoi, mais en général, ça marche pas. Non, à priori, c'est pas trop important.

S. : Sur les business angels, souvent sur MMI, ils disent la présence ou pas d'un co-investisseur. C'est important pour toi ça, tu fais attention ?

V. : Présence, c'est de toute façon sur MMI. Il faut qu'il y en ait un, sinon la vente ne marche pas.

S. : Ah oui?

V. : J'ai eu un projet récemment et ils avaient jusqu'à un délai pour avoir un investisseur financier et s'il y a pas ce matching, eh ben, le projet n'est pas crowdfundé et les crowdfundeurs...

S. : Hein d'accord et c'est ça que parfois, il n'y en a pas encore ?!

V. : Oui, parfois il n'y en a pas encore mais ils doivent le faire jusqu'à une certaine date.

S. : Hein, je savais pas ça.

V. : Bah donc c'est une sécurité. Mais en général, c'est l'investisseur financier qui a envie de voir s'il y a du retour par un crowd. C'est un peu le serpent qui se mord la queue. Toi, t'es content qu'il y ait un investisseur financier et l'investisseur financier est content qu'il y ait une réponse du public quoi. Hum, maintenant sur la nature de l'investisseur financier, non, y a aucune importance. On sait que sur MMI, y en aura un. C'est une garantie en plus quoi.

S. : Bon, moi j'ai fait le tour.

Bon, on en a déjà parlé mais juste une dernière question pour bien clarifier. Si j'ai bien compris, tu as un espèce un peu de processus, des étapes clés, tu vas d'abord voir ci, puis ça ou des trucs comme ça. Et c'est quoi ? Tu peux décrire un peu ton processus ?

V. : Je vais d'abord voir la nature du projet, soit la manière dont c'est présenté, la petite vidéo et tout ça. Ca, déjà ça va être on va dire un premier... me dire oui ou non. Donc, si c'est un projet qui, je pense, a du potentiel, je vais un peu plus loin et sinon, non. Voilà, je me dis pas qu'il faut que j'investisse tous les projets, parce qu'il y en a beaucoup et je sais pas investir dans tous, donc je pars d'abord sur des projets qui vont me parler au premier abord et puis après je vais un peu creuser. Et donc deuxièmement, si le projet me parle, je vais aller un peu voir sur tout ce qu'il y a sur la plateforme. La manière dont ils répondent aux Q&A, la manière... Je screene vraiment les informations financières. Un peu les projections et tout ça. Et puis, je vais un peu voir le site, voir où ils en sont et tout ça. Et puis en fonction de ça, soit je me suis fait une bonne idée et je me dis ok, ça me parle, j'y vais. Soit pas tellement, et alors là en général, à l'instinct, j'investis pas. Mais parfois, j'ai déjà été à un Live Crowdfunding et j'ai changé d'avis quoi. Y a rien à faire, quand tu présentes ton projet en personne, y a toujours un impact plus grand quoi.

S. : Et hum, tu regardes plutôt tous les projets ou plutôt de temps en temps, tu te dis "maintenant, je vais un peu investir" et donc tu cherches un peu ? Ou genre, vraiment t'es ouvert tout le temps et tu regardes tout le temps et dès qu'il y en a un qui te dit, t'y vas ?

V. : Bah, ça dépend un peu de ce que j'ai comme fonds disponible. Si je suis dans un mois où je suis un peu large, je peux le faire un peu. Mais je reçois des newsletters avec les nouveaux projets, et dans tous les cas je regarde mais c'est vrai que si un moment, il y a un projet qui m'intéresse mais j'ai pas de quoi investir, je vais pas investir.

Maintenant... Euh... qu'est-ce que je voulais dire ?

Ouais, si j'ai les fonds, et que... Comme je suis tenu régulièrement au courant des nouveaux projets, en plus via MMI, ils vont augmenter le nombre de projets. Donc y a vraiment de quoi choisir. Le choix est large. En général, tu trouves.

S. : Je sais pas si tu veux rajouter un truc, un critère, un point que je n'aurai pas abordé.

V. : Non, c'est bon. Je pense qu'on a bien fait tout le tour. T'as bien fait ton boulot.

Annexe 3 : Entretien de Damien

S. : Hum, d'abord je peux enregistrer notre conversation ? Ce serait pour ...

D. : Oui, y a pas de souci !

S. : Ok, merci.

D. : Y a rien de top secret.

S. : Haha. Normalement pas !

Voilà, je vais d'abord vite me présenter. Je m'appelle Sébastien, j'ai 23 ans et je fais donc mon mémoire sur le crowdfunding et plus précisément sur les critères d'investissement des crowdfunders. Donc, vraiment qu'est ce que les investisseurs regardent, qu'est ce qu'ils analysent. Et dans un deuxième temps, je vais comparer ces critères d'investissements avec ceux d'investisseurs professionnels. Voilà, c'est dans ce cas-là où j'ai mes entretiens, questionnaires en ligne dans un premier temps et puis maintenant mes entretiens pour vraiment essayer d'approfondir ces critères et de bien comprendre. Donc on peut peut-être commencer par une rapide présentation de vous et du nombre de projets dans lesquels vous avez déjà investis, du type de projet que vous recherchez, du type de crowdfunding aussi.

[Coupure de skype] 1'20 -> 2'25

D. : Je m'appelle Nicolas et j'ai 33 ans. Je suis en entreprise, j'ai des agents de location de véhicules. Donc, j'investis dans le crowdfunding, c'est plus par plaisir qu'autre chose, c'est pas une obligation. J'avais juste envie de diversifier un peu ce que je faisais.

[Coupure de skype] 2'43 -> 3'01

D. : Sinon je vous appelle sur le fixe. Comme j'ai un portable [Mot pas compris], je paie pas les communications vers la Belgique.

S. : Bah, on peut peut-être essayer encore une dernière fois et puis, si ça coupe, pourquoi pas !

D. : Et heu... Je sais même pas pourquoi ça coupe, je suis en 4G, donc y a pas vraiment de raison.

S. : Peut-être de ma faute, je ne sais pas trop.

D. : Je sais même pas où ça a coupé de nouveau là. Je recommence tout de zéro ?

S. : Non, ça s'est assez vite coupé. Vous faisiez ça pour diversifier là, plus par plaisir...

D. : Oui, diversifier mon patrimoine et puis j'ai investi là dans 34 projets sur Lendix et 4-5 projets sur Unilend. Oui, c'est ça oui !

Et ça redéconne à nouveau à priori...

S. : Non, non, non, je vous entends là.

D. : Ok, donc 5 projets sur Unilend. Après mes critères d'investissement dans mon cas à moi ils sont relativement [Mot pas compris]... Je pars du principe que pour limiter mon risque, il faut investir sur beaucoup de projets. Donc sur tout ce qui est Lendix j'ai tendance à pas avoir de secteur d'investissement particulier. Sur Lendix, en gros, j'investis en fonction de la durée du projet. Plus le projet est court, plus j'investis. Plus j'augmente la somme en fait. Je regarde assez peu les notations à part quand ce sont des notations avec des bilans vraiment très mauvais. Mais sur Lendix c'est plutôt contrôlé et sur Unilend c'est plus des investissements coup de cœur où j'investis dans les trucs qui me plaisent. Ce n'est pas vraiment le même type de placeur en fait.

S. ; Je ne les connais pas très très bien. Heu Lendix, c'est tous les deux des prêts, c'est bien ça ?

D. : Oui en fait, Unilend c'est une plateforme avec des enchères. Avec des montants qui sont relativement faibles. En général qui investissent entre 50 et 75 000 euros grand max, enfin, la plupart des prêts c'est souvent des prêts de trésorerie ... Pour la tréso ou ce genre de chose.

Et Lendix c'est le n°1 absolument en France en terme de montant mis sur le marché. La différence c'est que Lendix, en fait, ils ont un fonds professionnel donc quand ils ouvrent un prêt en fait, il y a déjà 51 % de la somme qui est payée par, euh enfin, qui est financé par le fonds pro. Les particuliers enchérissent dessus sur les taux fixes et à la fin si au bout de la durée tout n'est pas complètement couvert, le fonds pro finalise, prend le

reste en fait. Ce n'est totalement le même concept en fait, c'est du prêt aussi, mais un petit peu différent. Donc Lendix est beaucoup plus regardant sur les entreprises qui financent parce qu'ils ont un fonds d'investissement de leur boîte qui finance déjà les entreprises quoi.

S. : Oui, oui

D. : C'est la différence entre les deux quoi.

S. : Ok.

D. : Ben voilà.

S. : Et donc vous regardez... Comment est ce que vous voyez un coup de coeur par exemple, comment, qu'est ce que vous choisissez pour vraiment investir ? Vous dites qu'il n'y a pas de secteur et tout donc vous investissez sur tous les projets qui passent sur Lendix ?

D. : Non, sur Lendix en fait j'ai une stratégie assez c'est simple, c'est que, en fait, je réplique ce que fait leur fonds d'investissement donc en gros j'investis sur tout ce qui sort, à la chaîne.

S. : Ah ok.

D. : Et j'investis simplement, en fonction, plus le montant, plus la durée est courte, donc entre guillemets le risque est bas, plus, enfin, c'est une variable du risque mais en gros si votre prêt est sur 18 mois il y a quand même moins de chance que ça aille en une faillite en 18 qu'en 60. Hein. Donc plus j'investis, plus le montant sera élevé.

S. : Ok.

D. : C'est des variables de ... 2 par arbitrairement... Si j'investis 20 euros sur 60 mois, j'investis 40 euros sur 48 mois, 60 euros sur 36 mois etc quoi

S. : Ah ok et sur l'autre plateforme ?

D. : Chez Unilend c'est du coup de coeur et j'évite heu... Y a des secteurs que j'aime bien, donc particulièrement j'évite tout ce qui BTP, heu, j'évite tout le secteur BTP en général et, heu tout ce que j'investis chez Unilend c'est du commerce de proximité ou de secteur automobile.

S. : Ah ok. Heu, et c'est seulement avec les secteurs que vous choisissez ou vous regardez aussi le bilan ?

D. : Je regarde le bilan. Sur Unilend, comme j'investis.... Sur Lendix, c'est des petites sommes à chaque fois pour diversifier. Sur Unilend, j'investis un peu plus gros donc en général je regarde quand même le bilan, les résultats etc... Est ce que les marges, les ratios et tout ce genre de trucs et heu généralement je vais voir sur lesbilans.com pour avoir des bilans plus détaillés sur internet. Car il n'y a pas assez d'infos sur Unilend.

S. : Ah ok et...

D. : Car en général sur les sites il n'y a pas assez d'infos de toute façon.

S. : Et vous regardez autre chose que les bilans ? Est que vous regardez l'entrepreneur ? L'équipe ?

D. : L'entrepreneur, je regarde rarement. Par contre, je regarde souvent le site internet si ils en ont un. Voir comment c'est présenté, si c'est professionnel. Un petit peu voir est ce qu'ils sont bien référencés sur internet, ce genre de chose quoi.

S. : Ah ok et ...

D. : Moi c'est un peu mes critères quoi. J'y vais rarement et j'y vais même pas du tout si je trouve que les gens sont pas bons, c'est quand même mon critère principal quoi.

S. : Ok. Et vous avez un processus un peu type que ce soit pour l'une ou l'autre plateforme ? Des ...

D. : Alors pour Lendix, t'as pas de chance en fait, c'est juste, enfin ils envoient un mail à chaque fois qu'ils mettent un projet. Ils envoient moins souvent qu'Unilend des projets. Sur Unilend il y a quand même beaucoup de projets. Ils envoient souvent contrairement [Mot pas compris].... Je me connecte pratiquement dès que j'ai le temps, quoi, je me connecte, j'investis le montant désiré puis je clôture, c'est fini quoi. Je regarde vite, je lis quand même la feuille, la fiche avant d'y aller et quoi, il y a un ou deux projets je ne suis pas allé sur Lendix. [Mots pas compris]. Sur Unilend, ben je regarde le bilan, si ça m'intéresse, je regarde peut être dans l'ordre je regarde le bilan sur Unilend, si ça m'intéresse je vais voir lesbilans.com et si cela me plaît toujours je regarde un petit peu la société, les avis si il y en a sur internet, ce genre de chose. Un petit peu de recherche de surface avec Google je cherche un peu ses avis positifs, négatifs, ce que cela donne etc et puis après j'investis dessus. Cela reste très risqué le crowdfunding dans l'absolu. Ce n'est pas de la publicité mensongère que les plateformes, elles font mais c'est un petit peu... le rendement qu'on peut espérer à l'arrivée il n'est pas du tout ce que les plateformes mettent en avant quoi. ...Ca se vérifiera avec le temps quoi.

S. : Ok. Pourquoi ? Vous avez déjà eu des aventures, on va dire, où c'était beaucoup moins ?

D. : J'ai pas eu de défaut, j'ai une boîte qui est tout le temps en retard, tous les mois, elle a à chaque fois payé mais comme elle est en retard depuis le premier achat, depuis le premier mois, elle a du mal à payer, on va pas se le cacher, c'est sur 36 ou 48 mois, je sais plus le financement donc, y a un moment où elle va faire faillite, si probablement elle est déjà complètement en retard. Voilà c'est tout, j'ai pas eu de gros. Sur Lendix, y a jamais eu aucun défaut sur la plateforme pour l'instant, sur tous leurs projets. Mais comme je dis, sur Lendix, c'est des gros financements, c'est des financements minimum, c'est très rarement en dessous de 100 mille euros jusqu'à 1 million d'euros ils financent, c'est des grosses boîtes, ils financent des franchises, ils financent 5àSec, franchises de pressing, ils financent [Mot pas compris : Alain Ducal], ce genre de chose. Les taux sont moins élevés si vous voulez, mais la prise de risque est beaucoup plus faible en fait au finale. Et Unilend, c'est pas de la lotterie mais bon, arriver à valider une TPE, bon pour en avoir une TPE actuellement, c'est compliqué de dire "dans 3 ans, est-ce que ma boîte va toujours prendre des biens", même moi je le sais pas.

S. : Et donc, vous essayez quand même sur Unilend de trouver...

D. : Bah, pour l'instant, à part ce truc là où il est en retard, les autres paient normalement, j'ai pas eu de problème de défaut mais on essaie d'éviter les défauts au maximum, ça c'est sûr. Je pense que tous investisseurs, bah peut-être pas tous d'ailleurs, je pense que la plupart essaie d'éviter le défaut. Le problème sur Unilend, c'est que pour les TPE, même en regardant les bilans, etc, même en faisant ça, y a quand même une part « coup de cœur », on aime bien l'entreprise, on aime bien ce qu'ils font, on aime bien comment c'est écrit, etc. : On y va quoi. C'est un petit peu... Unilend, c'est un peu de la lotterie pour moi. J'ai pas eu de problème pour l'instant, on limite les risques mais ça reste quand même quelque chose d'assez aléatoire quoi. Le coup de coeur, c'est vraiment à la marge quoi, un peu pour le plaisir quoi, on va dire ça comme ça. Pour dire qu'on a investi dans l'économie réelle, plutôt pour ça quoi, plutôt que mettre l'argent sur un fonds d'investissement assurance-vie.

S. : Et donc, avoir un impact sur la société réelle, c'est aussi important pour vous ? Vous allez regarder un peu les projets qui ont un certain impact sociétal ?

D. : En effet, un petit peu toujours. Moi en fait, ce que j'aime bien, c'est de me dire que je permet à des gens d'avoir du... A la base, je suis en entreprise, donc j'aime bien avoir des... forcément, j'aime bien avoir des salariés, j'aime bien l'idée que je permets à des gens de vivre en fait. L'idée que je finance des gens et que ça leur permet à eux aussi de faire vivre d'autres personnes ; c'est quelque chose d'important, je trouve. Si on est dans le crowdfunding, dans le crowdlending, vaut mieux viser ça. Parce que si on vise 100% faire de la tune, ça me semble compliqué. Dans l'état actuel des choses et de la législation

française en tout cas, ça me semble très compliqué pour faire de l'argent quoi. Moi je vois par exemple [Mot pas compris]. Si je prends Lendix, pour l'instant, j'ai zéro défaut, ça va me faire un taux sur ce que j'ai investi, je vais peut-être avoir du 3%, un truc comme ça. Sur un annuel, je veux dire réel quoi, une fois que les impôts sont passés et tout ça, tout ça quoi. En gros, ce sera le taux d'une bonne assurance-vie quoi. C'est pas non plus un truc de fou avec probablement dix fois le risque. Donc. C'est en grande partie pour pouvoir dire j'investis dans l'économie réelle et on permet à des gens de se développer quoi. Plutôt que financièrement gagner beaucoup d'argent quoi.

S. : Clairement! Et hum... J'avais une question... Hum... Et si vous investissiez aussi en action, est-ce que les critères que vous regarderiez seraient un peu les mêmes ou vous auriez une approche différente ?

D. : En equity ou en... ?

S. : Oui, en equity !

D. : Oui, donc dans Wiseed. Hum... Non, parce que si on investit directement en, dans le truc, c'est que la différence... Quand j'investis dans du, sur un prêt... sur du crowdlending, fin, du crowdfunding directement en prêt, c'est une boîte qui tourne déjà dans la théorie parce que de toute façon, les boîtes qui font du... qui demandent des prêts, elles ont au moins 3 bilans, vous pouvez pas demander de l'argent à Lendix, Unilend et n'importe quel autre boîte sans avoir au moins 3 bilans. Donc c'est parce qu'ils tournent. Si vous investissez en... Par exemple, j'ai regardé, j'ai un investissement sur Wiseed par exemple, qui est une boîte d'equity en fait pour faire simple mais j'ai investi dans un projet immobilier, donc c'est vraiment très différent, c'est du taux d'intérêt très élevé sur 18 mois, c'est 12% de rendement sur 18 mois je crois ou 11%, je sais plus. C'est pas les mêmes critères parce qu'en fait pour un projet immobilier ou par exemple si vous êtes dans une start-up de biotech ou n'importe quoi, vous êtes pas à 100% sûr que vous allez pouvoir vendre, ne serait ce que vendre vos actions à la fin. C'est beaucoup plus... C'est encore pire au niveau du risque. Après ça peut rapporter beaucoup plus aussi mais je pense que si je devais investir dans des actions, je regarderai vraiment, vraiment beaucoup avant d'investir parce que pour le coup, vous savez quand vous savez quand... L'argent vous le bloquez et vous savez pas au bout de combien d'années vous allez pouvoir le sortir quoi. Si la [lieutèque??], elle marche pas, vous avez tout perdu. Même si elle marche bien, au début, s'il y a pas de tour de tables, vous pouvez pas sortir de la [lieutèque??], vous êtes juste coincé. C'est bien parce que vos actions, dans la théorie, elles valent, je sais pas, n'importe quoi, mille balles, à la fin elle en vaut dix mille sauf que vous pouvez pas sortir parce que personne ne veut vous la racheter. C'est bien dix mille balles théoriques puis vous faites que dalle.

Si j'investis en action, ce serait différent encore. Je l'ai pas encore fait pour l'instant parce que... pour le coup, je trouve que je diversifie assez sur mes, mon patrimoine actuel et j'investis déjà dans des actions mais tout court, en bourse avec des stratégies long terme

et un TEA et un compte-titre mais prendre de l'equity directement, ça nécessiterait beaucoup de temps, beaucoup d'interrogation, beaucoup de temps parce qu'en plus, y a pas de bilan sur ce genre de société. C'est vraiment du... Soit on est là pour le coup de coeur en disant "cette idée c'est une tuerie, c'est super". Soit les critères d'investissement, ils sont très très compliqués et je pense qu'honnêtement, à moins d'être un professionnel, je trouve ça vraiment très risqué quoi.

S. : Et vous pensez que si vous devez le faire, vous regardez plutôt quoi vu que vous pouvez pas regarder les finances ?

D. : Heu si je devais le faire, pour le coup, je regarderai le marché. C'est-à-dire en gros l'idée, l'idée de la boîte, c'est de faire ça, "est-ce qu'il y a un marché pour ça ? Est-ce qu'il y a une possibilité de développement ? Est-ce que c'est réalisable ? Voilà, c'est ce que je regarderai en priorité. La faisabilité du truc quoi. L'idée quand vous prenez Kickstarter au États-Unis, l'idée il y en a des tas et puis ça fait des gros bides et puis les gens perdent tout leur argent mais bon...[Rires] Voilà, c'est ce que je regarderai mais après, honnêtement faut vraiment que j'ai un coup de coeur pour investir en equity directement parce que je trouve que c'est très très dangereux quoi.

S. : Ok. De nouveau plus sur les prêts et tout, comme vous dites qu'il y a beaucoup de... vous y allez, en tout cas sur Unilend, plus au coup de coeur, je me demandais un peu c'est quoi la place de l'instinct ou du subjectif dans, dans vos investissements ?

D. : Bah y a toujours une part, y a un moment où... Souvent, les projets [Mot pas compris] étaient bien présentés, quand vous regardez... à part les boîtes où vous allez les dégager parce que les bilans sont vraiment très mauvais, en fait. Entre ce que montre Unilend et les [vrais?]... 'Fin, Unilend montre pas de faux chiffres mais ils ont tendance à tronquer un peu le truc quoi, y a des chiffres qui sortent pas. Le reste, en fait, au bout d'un moment, c'est que quand vous fixez le taux d'intérêt, c'est que ça, y a que de l'instinct quoi, "est-ce que la boîte elle me plaît, elle me plaît pas ?". Elle me plaît, je sens que ça peut bien se passer et j'y vais quoi. Le critère final, c'est, en tout cas pour un... Je pense que c'est le cas même pour un professionnel, c'est qu'à un moment, il y a... Quand vous investissez dans un truc comme ça... Bon, une banque, ça va être des statistiques pures et dures et du scoring mais même un gérant de fonds par exemple qui va investir dans des trucs comme ça, il est obligé d'avoir un moment de l'instinct parce que c'est pareil parce que le critère final qui fait que vous décidez, c'est l'instinct quoi. Je trouve ça bien, c'est sûr, c'est pas possible de faire... A moins que vous avez vraiment un modèle de mathématique qui vous permet de faire ça mais j'ai pas les compétences pour faire ce genre de truc.

S. : Et vous avez dit... On dirait que vous regardez donc beaucoup les finances mais sur Unilend, vous n'avez pas fort confiance aux projections financières qu'ils font sur...

D. : Sur Unilend, c'est pas que... En fait, les projections sur Unilend sont dans l'ensemble pas mauvaises, elles sont bonnes, ce qu'ils font, ils font pas non plus de la fausse information mais il manque beaucoup d'informations. Comme ils présentent pas les vrais bilans, c'est-à-dire ils présentent des chiffres un peu tronqués etc. avec un ratio de remboursement de trésorerie, des fonds propres par rapport aux dettes, le ratio etc. et c'est assez limité quoi et encore, je suis pas non plus le meilleur pour faire ce genre de truc quoi. C'est juste que je trouve que des fois ils donnent l'impression que la boîte tourne bien et puis en fait, quand on regarde les fonds de roulement et tout ça, la boîte, elle est complètement à l'agonie et le mec, le gérant, il court après le fric tous les mois pour payer les factures quoi. Donc, heu, voilà. Après dans l'absolu sur Unilend, y a quand même une grosse partie où j'y vais uniquement parce que, pas uniquement mais une grosse partie, bon bah la boîte à priori, elle est correcte, si ils sont sur Unilend, c'est quand même qu'ils ont besoin de trésorerie et ils l'obtiennent pas de la banque parce que honnêtement, actuellement j'ai fait un crédit il y a une semaine avec ma banque, j'avais un taux à 1,70, donc je pense que si vous allez sur Unilend, c'est que la banque, elle vous... J'sais pas mais sinon vous allez pas sur Unilend pour vous faire plomber à un taux à 7-8%, c'est pas le but. Donc, de base, c'est des boîtes qui ne sont pas non plus dans le meilleur état de la Terre quoi. Bon, après on y va en disant "le gérant, il va rehausser son truc" et puis voilà quoi.

S. : Mais, heu, vous regardez aussi un peu le gérant ? C'est qui le gérant ?

D. : Oui, ça on regarde sur... Souvent, sur societes.com, on peut voir c'est qui le gérant, s'il a déjà eu des... Généralement, le seul truc que je m'interdis, c'est si le gérant a déjà eu des liquidations judiciaires.

S. : Ah ok. Et donc, ça y a sur societe.com ?

D. : On peut voir s'il a eu... Faut avoir l'abonnement, donc pas sûr que ce soit accessible si vous n'avez pas d'abonnement, vous pouvez voir un peu ce qu'il a eu comme sociétés et en gros vous pouvez voir si elles sont radiées parce qu'elles ont été liquidées judiciairement et ce genre de truc quoi. Voir un petit peu ce qu'il se passe.

S. : Ca, vous regardez à chaque fois ?

D. : Bah sur Unilend, je regarde. Sur Lendix, je regarde pas parce que je considère qu'ils ont déjà fait leur taf. Sur Lendix, ils font, ils sont plus, c'est beaucoup plus ça au niveau de l'analyse, l'analyse crédit est plus sérieuse, donc je considère qu'ils l'ont déjà fait pour moi quoi. Si eux, ils ont autorisés, c'est que les gérants, y a pas de... Ils prennent pas de gérants qui ont des liquidations judiciaires ou c'est des conneries mais voilà quoi. Dans l'absolu, souvent sur Unilend, c'est déjà arriver qu'ils prennent des gérants où il y a déjà eu une liquidation judiciaire, ce genre de truc quoi.

Ca s'améliore Unilend depuis, parce que justement ils ont été, ils ont un très gros taux de défaut, ils sont à 6%, un truc comme ça. Ce qui est énorme.

S. : Et vous, par projet, vous consacrez combien de temps à analyser ?

D. : Par projet ?

S. : Oui, par projet, plus ou moins.

D. : Je dois passer une demi-heure, $\frac{3}{4}$ d'heure, un truc comme ça.

S. : Ok. Et pour prendre la décision, une fois que vous avez un peu analysé ? Pour prendre la décision.

D. : Ah c'est assez impulsif, donc je prends direct. En fait quand je regarde un projet c'est parce que j'ai décidé que j'allais mettre, en fait généralement ce que je fais, je vais voir sur leur site je regarde ce qu'il y a de dispo, à moins qu'il n'y a vraiment que des trucs pourris, je regarde ce qu'il y a dispo, ce qui me plaît, je vais un projet derrière. Parce que je décide que j'allais mettre 100 balles sur un projet aujourd'hui parce que j'ai 100 balles à mettre sur un projet. Ca je... . J'y vais plus en disant que j'ai une telle somme à investir "où ce que je le mets quoi", c'est plus comme ça que je fonctionne sur Unilend en fait. Donc, quand j'y vais, de toute façon j'ai dans l'idée que je vais investir sur quelque chose, donc je cherche. Après si vraiment je ne trouve rien, je n'investis pas, je vais pas investir non plus à perte mais dans l'absolu j'y vais, et puis je regarde et une fois que je me dis, c'est bien ça me va j'y vais direct en fait. Je ne mets pas des heures à décider quoi.

S. : Pourquoi Lendix et Unilend comme plateformes ?

D. : Euh, c'est en France c'est les plus deux plus grosses de base. Unilend y a plus de prêts, enfin peut avoir le plus de prêts à la chaîne. Parce que je ne veux pas non plus me disperser et avoir 5 comptes différents à gérer, c'est une galère.

Et que Lendix, j'aime beaucoup leur fonctionnement. J'avais discuté un petit peu avec la personne qui gère toutes les relations avec les prêteurs etc. J'aime bien leur fonctionnement, c'est plutôt sérieux comme... C'est plutôt carré comme truc. J'aime bien leur fonctionnement tout simplement quoi. Et ils ont des offres avec des enchères à taux... 'Fin il n'y a pas d'enchère, c'est taux fixe, ils ont des offres plus bas, donc vous allez avoir du 5,5% par exemple, ce qui est relativement bas pour du crowdlending mais avec des entreprises très sérieuses quoi, des trucs qui ne vont pas faire faillite demain quoi. Donc vous avez 5,5 mais au moins vous êtes sûr que la boîte tourne bien et que vous allez rentrer dans vos sous quoi.

S. : Et donc, si je récapitule un peu par rapport aux plateformes. Lendix, vous faites vraiment fort confiance au processus qu'il y a derrière et donc vous vous permettez d'un peu moins analyser par rapport à Unilend.

D. : Je regarde juste ce que m'écrit Lendix et si cela me plaît. Si il y a un truc que je trouve bizarre, je vais vérifier. Mais comme ils sont beaucoup plus sélectifs, ils prennent des boites beaucoup plus solides de base. Généralement, je ne me prends pas trop la tête. Par contre, Unilend c'est de la TPE, c'est de la petite entreprise qu'ils financent en général. Il faut quand même faire un peu plus attention mais bon, ça ...Il faut faire beaucoup plus attention même, je dirai... enfin c'est de la TPE quoi super fragile de manière générale quoi de toute façon. Même une boite où vous avez des bilans qui sont supers peut faire faillite l'année prochaine parce qu'il peut avoir un problème de conjoncture, ou n'importe quoi, un fournisseur qui paie plus, n'importe quoi.

S. : C'est quoi les secteurs que vous recherchez un peu ? On en a un peu parlé au début.

D. : Sur Lendix, entre guillemets je m'en fous, donc je mets cela de côté. Sur Unilend, c'est soit du commerce proche du commerce vraiment petit commerce, je crois que je dois avoir 2 trucs, enfin un truc de maquillage et un truc de prêt à porter ou le secteur automobile, donc tout ce qui est soit la location. Ce que je connais un peu près bien, donc j'en ai un, c'est de la location de camion. Et j'en ai un aussi c'est un garage automobile, ce genre de trucs quoi.

S. : Et le commerce de proximité, pourquoi ce choix ?

D. : Euh, c'est une bonne question. [Rires]. Parce que j'aimais bien... Pour le coup, j'aimais bien l'annonce, enfin la façon dont étaient présentés les gérants etc dans les 3 commerces dans lesquels j'ai investi, c'est ça. Surtout j'aimais bien les gérants, j'aimais bien la façon dont c'était présenté. Je trouvais ça sympa. Et puis, il y en a un, c'était dans ma ville. Et les 2 autres je ne sais plus pourquoi.

S. : C'est important ça que cela soit dans votre ville ou que cela soit dans une certaine proximité ?

D. : Dans l'absolu, si cela peut être en Sarthe, moi j'habite Le Mans, si cela peut être un Sarthe, oui c'est important, je trouve. Il n'y en a pas beaucoup non plus qui sont au Mans quoi mais c'est sûr que le projet, je ne sais plus le nom de la boite, mais un petit commerce au Mans, cela m'intéressait de le financer quoi.

S. : C'est plutôt un petit plus mais ce n'est pas obligatoire.

D. : Pas obligatoire parce que sinon je ne financerais personne car il n'y a pas non plus 4 milliards de boites qui font des prêts de crowdfunding au Mans. Mais quand je l'ai vu, je

l'ai financé juste parce que c'était... j'ai regardé les bilans vite fait, mais c'est juste parce que c'était au Mans quoi. Comme cela je pourrais aller voir si ils font faillite.

S. : Et bien voilà, on a bien vite fait le tour. Je ne sais pas si vous pensez qu'il y a quelque chose, un point que je n'ai pas abordé ou quoi.

D. : Je pense qu'on a fait le tour là.

S. : Je pense que pour moi c'est bon.

D. : Ok. Impeccable. Si je peux vous aider pour votre mémoire. Vous êtes en quelle année ?

S. : Je suis en dernière année Master en Belgique. C'est Sciences de Gestion. Je suis en dernière année.

D. : Après vous allez bosser dans quoi ?

S. : J'espère, je vais essayer de bosser là dedans, peut être pas dans le crowdfunding mais dans le financement des starts up, ça me plairait bien.

D. : C'est intéressant comme boulot. Ca doit être assez compliqué.

S. : Oui je vais essayer et après on verra. On verra si j'y arrive.

D. : Ok. Impeccable et bonne chance en tout cas.

S. : Merci beaucoup en tout cas pour votre temps.

D. : Je vous en prie, pas de soucis.

S. : Au revoir et bonne soirée.

Annexe 4 : Entretien de Maxime

S. : Je vais peut-être commencer par vous réexpliquer, expliquer rapidement mon étude, mon mémoire, et après on commencera rapidement quand même.

Mais donc, je fais mon mémoire sur le crowdfunding et plus précisément sur les critères d'investissement des crowdfunders, donc qu'est ce qu'on regarde avant d'investir. Et donc, j'ai d'abord fait une première partie avec le questionnaire en ligne pour avoir des données un peu brutes et maintenant, j'essaie un peu d'approfondir ces données via ces entretiens comme celui-ci et dans une autre partie, je vais aussi comparer les critères

d'investissement des crowdfunders avec ceux des autres types d'investisseurs. Mais donc, voilà.

Heu, on peut commencer je pense l'entretien par... Vous pouvez peut-être rapidement expliqué dans combien de projets vous avez déjà investi et le type de projet que vous soutenez en général.

M. : Heu globalement, ce qui est investissement, je dois être à une petite dizaine d'investissements maintenant. Je vais pas vous ressortir... Je peux vous ressortir le chiffre exact si vous voulez, j'ai ça sous la main...

S. : Non, non, c'est juste pour avoir une idée.

N. : D'accord. Principalement, je regarde sur deux plateformes distinctes qui sont Prexem et Finsquare. Heu... Je regarde principalement les, je regarde globalement tous les projets qui arrivent, c'est des plateformes où il y a pas non plus 36 milles projets en même temps. Donc, moi mon intérêt est plus d'essayer de trouver une société qui va me donner confiance et de mettre une petite somme. Le but n'est pas vraiment d'essayer de me faire beaucoup là dessus, c'est vraiment plus d'essayer à la fois de soutenir une entreprise et puis, c'est d'avoir un petit blé, c'est vraiment des petites sommes, comparé à ce que j'ai pu voir sur des forums par exemple. Je suis vraiment très très petit joueur et donc voilà. Je regarde vraiment l'entreprise, si j'ai confiance, si l'entreprise me parle, je vais y aller en mettant ma petite contribution et puis voilà.

S. : Finsquare et l'autre, j'ai oublié son nom...

M. : Prexem! Alors, là on est dans du crowdlending, en fait du prêt participatif. Vraiment en financement participatif, j'en suis à 2 projets. Y en a un qui concernait un jeu de société dont je n'ai plus le nom où là c'est le jeu qui me plaisait, j'avais eu l'occasion de le tester assez rapidement au festival du jeu de Cannes et y avait un financement, donc je suis parti dessus. Et le deuxième projet, c'était vraiment plus le côté citoyen, c'était contre le gaspillage alimentaire, là c'est plus vraiment par conviction que je vais sur ce genre de projet. Après, je suis beaucoup plus dans du financement participatif aux entreprises, donc des prêts plutôt aux entreprises.

S. : Hum...

M. : Pas forcément dans le but de faire beaucoup de bénéfices non plus. Voilà.

S. : Et quand vous dites que vous cherchez une entreprise qui vous donne confiance...

M. : Alors, en gros, confiance déjà dans les résultats de l'entreprise, c'est-à-dire que... je mets pas mon argent pour le perdre, surtout dans du prêt participatif. Le but, c'est de... Mon but, c'est ne pas perdre d'argent, c'est pas forcément d'en gagner beaucoup non

plus mais c'est de pas en perdre non plus. Après c'est pas des petites sommes, je mets pas des petites sommes, je mets pas en jeu non plus des grosses sommes, donc c'est pas non plus la mort si y a un défaut de l'entreprise mais le but c'est d'éviter de perdre trop d'argent dans... aussi quoi. Donc le but, c'est que les résultats m'inspirent confiance, c'est-à-dire que... je suis pas quelqu'un du milieu financier, donc je vois qu'il y a des ratios taxes qui sont relativement stables, un chiffre d'affaires en bénéfice et si c'est un secteur qui me semble pas non plus trop risqué... ce genre de chose... Tout ce qui est un peu de nouvelles technologies, ce genre de chose ou tout ce qui est un peu achat de stocks d'une entreprise qui a déjà 3 magasins m'inspirent confiance. Après, je fais des exceptions sur ces petites règles là : si l'entreprise est dans un secteur qui m'intéresse, genre tout ce qui est un peu nouvelles technologies ou qui est proche de la région où j'habite ou de ma région d'origine. Là, je serais peut-être un petit peu plus laxiste sur mes critères parce que le but, c'est aussi d'aider les entreprises un peu locales. Voilà et après, pour me donner confiance, je regarde un peu les sites comme societe.com pour essayer d'avoir les bilans, ce genre de chose, et j'essaie aussi d'aller sur des forums, comme crowdlending.fr, où il y a pas mal d'avis de gens plus calés que moi qui t'aident à avoir un avis. Donc voilà, parce que moi j'y connais pas grand chose non plus parce que je suis développeur informatique de profession, donc c'est pas du tout mon domaine et donc voilà, le but, c'est... j'ai trouvé ça intéressant, si on peut aider, c'est bien vu mes compétences, je vais pas y prétendre mais si je peux aider quelques entreprises de ma région, ou des entreprises qui ont des sujets qui m'intéressent, je vais sur ce genre de chose.

S. : Et aider les entreprises, c'est quand même important pour vous ? C'est un des critères aussi ?

M. : C'est un critère, c'est pas le seul... 'Fin, disons que j'espère que les entreprises vont utiliser cet argent là pour se développer. Moi le but, c'est quand même d'essayer de me faire une ou deux piécettes mais là, comme je dis, sur une dizaine de projets, je suis à un maximum de 450€ d'argent mis en jeu, donc même sur des plateformes comme Finsquare, on peut atteindre 9%, où on pouvait atteindre 9%, ça représente pas non plus des sommes très très grandes. Donc, surtout que c'est des prêts qui dépassent... je dois avoir qu'un seul prêt qui dépasse les 2 ans sur une quinzaine de projets, donc je suis vraiment dans le but d'essayer d'aller à court terme sans forcément prendre trop de risque. Le but, c'est voilà, une entreprise qui a besoin de, je vais prendre un exemple, qui a besoin d'un tracteur qui fait un emprunt de, je crois que c'était de 100 mille euros sur 10 mois. Bon, voilà c'est une entreprise où je vais mettre 40-50€.

S. : L'utilisation que l'entreprise veut faire de l'argent emprunté, vous regardez aussi ça ?

M. : Oui, clairement ça. C'est aussi ce qui me fait donner confiance ou pas dans une entreprise. Si c'est pour acheter du stock où on sait justement... Ou de ce que j'ai compris sur internet, justement c'est des stocks, c'est des choses, je vais pas dire un peu virtuel,

des choses qui sont pas forcément facile à se faire financer par les banques. Là, je vais y être beaucoup plus intrigué, en fait, que par exemple une entreprise qui va vouloir faire un emprunt qui justement par exemple dépense dans un véhicule, ce genre de chose. J'essaie de voir en fait sur les forums, c'est surtout ça qui me donne l'information. Si c'est quelque chose qui peut être financé par une banque on va dire un peu classique vu que les taux sont beaucoup plus grands, sont beaucoup plus hauts que sur les banques classiques, ça met la puce à l'oreille "pourquoi aller sur cette plateforme là et pas aller sur une banque?" Bon alors des fois, la réponse c'est que c'est plus rapide, c'est plus facile. Bon quand on a des emprunts à 5000€ sur 2 ans avec 6% de différence, on peut se poser la question. C'est aussi pour ça, l'utilisation, on sait que ça va être plus ou moins facile à, à peut-être vendre à une banque. Peut-être qu'on ira plus facilement sur cette plateforme-là pour certaines utilisations et du coup, on a peut-être plus... Moi c'est comme ça que je le ressens en tout cas. C'est ce que je me dis.

S. : Et donc, pour récolter vos données, vous allez très fort sur les forums j'ai l'impression et vous regardez aussi les informations que la plateforme vous met à disposition ?

M. : Cette première information, première chose que je regarde c'est les informations mises en place par la plateforme. La deuxième information, j'essaie d'aller chercher les informations un peu [Mot pas compris] de l'entreprise, les informations de l'entreprise. Si par exemple, il y a un site internet, une news, ce genre de chose. Je prends l'exemple d'une entreprise qui avait fait des ventes sur ventes privées, j'avais essayé de retrouver des informations sur la vente qui avait été faite parce que le but justement, c'était de financer des stocks dans le but de refaire cette opération-là. Après, j'essaie d'avoir des informations en tête avant d'aller sur les forums parce que les gens sont parfois, ont parfois une orientation un peu, un peu déjà donnée. Le but, c'est donc d'essayer d'avoir un esprit critique sur ce qui est marqué, même si je suis pas un fin expert de ce genre de chose. J'essaie d'avoir ma petite idée quand même.

S. : Ok. Et vous allez sur plusieurs forums ou sur crowdlending.fr ?

M. : Sur crowdlending, je vais principalement sur celui-là. C'est celui qui est assez réactif, j'arrive à retrouver assez rapide des fois des informations, ce genre de chose. Donc, finalement, je vais principalement que sur celui-là mais après j'avais... A l'époque où le questionnaire avait été fait, j'étais plus... J'étais beaucoup plus dedans que maintenant, j'ai un petit peu calmé le jeu aussi. Au début, j'y allais doucement, j'ai été emporté par un peu la frénésie etc. puis là j'ai essayé vraiment d'y aller plus vraiment sur le acteur où je me sens serein avec ce qui a été fait avant. Là, c'est vrai que maintenant, je vais plus sur ce forum là parce que y a des informations qui ont été très pertinentes par rapport à des projets où je m'étais dit "je vais y aller, ça me paraît pas si risqué" et puis finalement, y a eu un problème. Pour l'instant, c'est le seul projet où j'ai eu un problème. Et finalement,

ce forum là l'avait plutôt bien senti, donc, même s'ils ont pas raison à tous les coups. Voilà, maintenant, je vais principalement sur celui-là parce que finalement les informations sont plutôt assez justes en fait.

S. : Et sur les forums des plateformes mêmes, vous allez de temps en temps ?

M. : Le problème, c'est à la fois sur Finsquare que sur Prexem, y a pas réellement de forums de discussions, ce genre de chose. Des fois, il y a des chats avec le directeur de l'entreprise, ce genre de chose. Donc voilà, après je vais chercher ces informations-là sachant qu'il y a pas de plateformes d'échanges vraiment, sur ces plateformes là, je regarde pas trop. Contrairement à des plateformes comme Wiseed ou ce genre de chose, où il y a des commentaires qui permettent justement la question réponse et l'échange entre membres mais à part ce genre de choses là, c'est un peu moins facile.

S. : Vous parlez beaucoup de confiance et tout, c'est une certaine importance, l'affect et l'instinct dans votre choix ?

M. : Sachant que je ne suis pas expert de gestion d'entreprise, de la comptabilité d'entreprise et ce genre de chose, c'est principalement ça : Si je le sens pas, j'y vais pas! Si je me sens porté... Si je me sens en confiance par ce qui est mis, alors, c'est pas en confiance que par la présentation d'entreprise, c'est aussi par le peu d'information financière que je comprends et que je vois, c'est aussi par... ce qu'on entend parler. Par exemple, une entreprise dans l'agriculture, avec ce qu'on entend, va forcément moins me donner confiance que une entreprise... par exemple un hôtel à Nantes où je sais que vu l'emplacement parce que je connais un peu Nantes, vu l'emplacement où ils sont je sais qu'il y aura du monde tout le temps. C'est ce genre de choses, après... C'est aussi ça, oui, c'est aussi ça, cette confiance que le projet va se réaliser, que je suis pas en train de me faire arnaquer. C'est cette confiance là en fait.

S. : Vous regardez aussi l'entrepreneur ? Parce que là, vous avez dit que vous regardez un peu le marché.

M. : Ah oui! Quand je regarde un peu l'entreprise et que j'essaie aussi de me renseigner sur qui est à la tête de l'entreprise et y a des choses qui sont aussi un peu rédhitoires aussi, c'est que si je trouve, c'était pas le cas au début mais maintenant, ça l'est devenu et je trouve ça un peu dommage aussi, j'essaie de me renseigner... Si je vois, par exemple, sur societe.com, l'avantage c'est qu'on voit ça, on voit un peu les sociétés qui gravitent autour de par exemple des directeurs d'entreprises. Si je vois qu'il y a des entreprises, j'essaie un petit peu de regarder ce qui gravite autour et si je vois qu'il y a des entreprises qui ont coulé ou si y a trop d'entreprises en même, ce genre de chose, ça va très très fortement entamer ma motivation pour investir sur le projet qui est présenté.

S. : Et vous regardez quoi d'autre par rapport à l'entrepreneur ?

M. : Alors, globalement c'est un peu près tout... J'essaie, je tape le nom dans Google, je suis pas plus intelligent que ça et je regarde ça et après, si je trouve quelque chose qui m'inquiète, bah... j'y vais pas. Si je trouve des choses un peu... si je le sens pas trop, si c'est un peu louche, si c'est pas très clair, j'y vais pas non plus et puis si je trouve rien j'essaie de faire confiance, aux avis des autres et puis... qui des fois ont plus d'outils que moi ou de recul aussi sur ce genre de chose.

C'est vraiment, je sais ce que je fais et puis après j'essaie de comparer ce que je trouve. Parfois j'ai même pas besoin d'aller sur le forum, je sais que je vais pas y aller.

S. : Et vous pourriez me décrire votre processus type, on va dire ? Par exemple, vous regardez quoi en premier.

M. : Alors, premièrement, je vais regarder donc les informations du site où généralement, on a le nom du dirigeant qui est marqué dessus. Donc la première chose que je vais faire, du coup, c'est de regarder les informations financières qu'y a sur les plateformes. Deuxièmement, je vais essayer de me renseigner sur [Mot pas compris] les informations financières, on a généralement 1 ou 2 ans, je vais essayer de trouver l'information un peu plus grande que ça, essayer de trouver de l'information un peu plus générique sur l'entreprise, donc déjà je vais commencer par taper le nom de l'entreprise dans Google. Généralement, le premier lien qu'on a, c'est societe.com, c'est les bilans, ce genre de chose. Je vais essayer de fouiller ces sites là pour trouver des informations supplémentaires. Et après, je vais plutôt aller m'attaquer à ce que je peux trouver sur le dirigeant, voir si c'est pas quelqu'un qui a trop d'entreprises en parallèle, qui a des échecs ou qui a..., qui a trop d'échecs, ce genre de chose. Si à partir de ce moment là, j'ai décidé de me faire un avis et quand j'ai un avis, je me dis "oui-non", et si oui, combien, je vais essayer d'aller me renseigner sur les forums et là pareil soit le forum est... soit le forum, soit y a des avis, pas forcément les premiers jours, je dois attendre plusieurs jours et en général, je vais attendre les derniers moments pour me positionner sur le projet.

C'est-à-dire qu'une plateforme comme Finsquare je vais attendre vraiment le dernier dernier moment pour me mettre sur le projet...

[Interruption] 16'16 -> 16'27

M. : Donc, heu, Finsquare comme c'est une plateforme à enchères, forcément le projet va aller jusqu'à la date limite, donc je vais attendre cette date limite et je vais essayer de me positionner dessus si ça m'intéresse. Si c'est plutôt une plateforme où le but est d'atteindre un objectif de somme comme sur Prexem avec un taux fixe, là je vais essayer de regarder tous les jours jusqu'à ce qu'on arrive dans les 25, dans les 20-25 derniers pourcents de la somme et là je vais essayer d'être vraiment très très attentif et en général je vais... si ça part facilement je vais pas forcément aller dessus, si le projet... Pour résumé, si le projet se fait facilement, je vais pas forcément aller dessus, parce que

c'est pas... Je mets pas mon argent non plus pour le placer là, 'fin je... comme je disais le but, c'est pas forcément de me faire des milliers [Mots pas compris] ... aider les entreprises donc, quand il y a des enchères, le taux d'intérêt va baisser... Si ça part facilement, le taux d'intérêt va être très bas, je vais prendre des risques avec possiblement perte d'argent et je vais quasiment pas me rémunérer dessus. Donc c'est pas intéressant pour moi. Par contre, inversement, si la somme est fixe mais que le projet se remplit, la somme se remplit très rapidement, alors soit le projet me plaît vraiment et j'ai vraiment envie d'y aller et puis financièrement ça peut être intéressant, dans ces cas là, je vais me placer mais toujours essayer d'attendre le dernier moment. J'ai déjà eu le cas d'un projet en fait où je m'étais mis très rapidement dessus et puis des informations de dernier moment qui sont arrivées et qui m'ont fait douter en fait et après le projet a été annulé par la plateforme. Donc c'est ce genre de moment où je préfère attendre, c'est pour ce genre de chose je préfère attendre le dernier moment et aussi parce que si un autre projet plus intéressant arrive, la somme n'est pas bloquée.

S. : Ok. Par rapport à tous vos critères, vous faites plutôt une moyenne de vos critères et puis vous investissez ou c'est plutôt dès qu'il y a un critère qui est un peu critique, vous abandonner, vous n'allez pas plus loin dans votre processus ?

M. : J'ai quelques critères critiques qui s'ils sont pas, s'ils sont pas remplis, j'irai pas. Mais après, effectivement, plus j'ai confiance dans le projet, plus je vais aller mettre des sous. J'ai des projets où j'ai mis que 20€, c'est pas grand chose comparé à ce que mettent certains. C'est souvent même la limite la plus basse et c'est ce que je vais aller mettre 20€ parce que, bon 20€, au pire si je perds ça, ça me fait pas non plus une grosse somme, je peux peut-être la récupérer et au pire, si c'est vraiment perdu, c'est pas grave. Par contre, y a des projets sur lesquels j'ai vraiment confiance, qui vraiment m'inspirent parce que c'est des entreprises où on sait qu'ils ont besoin justement de liquidités, ce genre de chose. Là, j'irai mettre un peu plus de sous, j'irai mettre... un peu plus de sous. C'est vraiment cette histoire de confiance. Si j'ai vraiment confiance, si c'est un projet, l'argent va être investi pour un projet qui pour moi me semble intelligent et gagnant et qui va effectivement aider l'entreprise etc je vais mettre plus de sous que sur une entreprise, un projet qui me semble pas mal mais je ne suis pas non sur de mon coup quoi.

Après maintenant, je me ma barre de plus en plus haut, donc finalement, si je suis pas bien sûr de moi, je vais pas mettre du tout de sous. Par contre, faut vraiment que je sois très très très sûr de moi pour mettre ma limite maximum que je m'impose de 100€ par projet. Pour l'instant, y a eu qu'un seul projet à avoir eu 100€ en fait.

S. : Et c'est quoi vos critères critiques ?

M. : Bah alors, du coup, c'est pas vraiment des chiffres mais si je vois que tout ce qui est chiffres d'affaires, c'est pas stable ou si je vois que ça fait du yo-yo, je reste pas, c'est quelque chose qui m'inspire pas, si j'arrive pas à trouver les comptes aussi en ligne,

c'est... en fait, si les comptes, si les seuls comptes chiffrés que je trouve sont ceux qui sont donnés par l'entreprise sur la plateforme, j'y vais pas. Si les comptes ne sont pas publiés, j'y vais pas parce que... Je m'attends à ce qu'il y ait des gens malhonnêtes qui en profitent... même si il y a une vérification qui est faite par la plateforme, je préfère ne pas y aller et surtout si je vois que le dirigeant a des expériences malheureuses dans des entreprises vraiment similaires, je ne vais pas y aller. Après, si il y a eu une expérience malheureuse, ça peut arriver, je peux y aller si l'entreprise se porte bien en ce moment. Mais s'il y a eu un échec sur des entreprises qui sont vraiment très similaires à celle actuelle, je ne vais pas y aller ou s'il y a plusieurs échecs, je ne vais pas y aller. Parce qu'il y a des gens qui sont spécialistes, on trouve des gens qui ont 7-8 entreprises qui sont en liquidation judiciaire, donc ça donne pas très envie d'y aller.

S. : C'est quand même bizarre qu'ils soient encore acceptés, on va dire sur des plateformes de crowdlending.

M. : Non mais ça, c'est... Là en l'occurrence, y en avait une, un projet où le dirigeant avait eu 3 entreprises qui ont fait faillite avant. L'échec peut arriver, ça peut arriver à tout le monde mais je me sens pas motivé de donner dans ces moments là.

S. : Je comprends ! Quand vous investissez en prêt ou en participation actions, est-ce que vous avez la même attitude, les mêmes critères ?

M. : J'ai jamais eu... Je me suis jamais... En fait, la seule plateforme que je connaisse de prêt contre participation ou action, c'est Wised et en fait, les sommes qui sont trop grandes à mon goût pour que je puisse y participer, donc pour l'instant j'ai pas eu le... je ne me suis pas posé la question. C'est la seule plateforme que je connaisse, y en a peut-être d'autres mais c'est la seule que je connais. Les prêts aux entreprises, le minimum c'est de 100€ et j'ai pas encore trouvé d'entreprise qui m'aïlle et puis l'horizon est beaucoup plus lointain ce qui m'inspire pas forcément confiance. Pas que ça m'inspire pas... Si, oui! J'ai pas confiance, j'ai du mal... à voir aussi comment sortir de ce genre de chose si j'ai besoin de... C'est pas des grosses sommes mais si je veux récupérer un peu l'argent, comment je fais ? Ce genre de chose... sachant que je suis pas un spécialiste de ce secteur là, je me sens pas confiant. Je sais pas... [Mots pas compris : mauvaise connexion -> 23'42]

Les plateformes Prexem et Finsquare pour l'instant, c'est des prêts qui sont limités à 4-5 mois. C'est des prêts. On prête vraiment de l'argent et on récupère de l'argent. Y a pas plus bête et méchant que ça. Moi je me limite à ces choses là que je comprends relativement bien sur le principe. Maintenant, le reste, participation-action, c'est pas des choses que je connais, je me sens pas en confiance d'y aller.

S. : Je regarde... Je sais pas si vous avez l'impression qu'il faut aborder un autre... d'autres questions ou quoi. Moi j'ai fini mes questions.

M. : Non, moi c'est... Ah si, peut-être quelque chose que je vais rajouter sur mes critères pour y aller ou pas. C'est une remarque qui a été faite justement sur le forum crowdlending que je regarde et c'est une bonne impression qui a été faite. C'est que tous les projets, toutes plateformes confondues, qui ont prêté à des taux qui sont assez haut, donc au dessus de 8%, y a beaucoup eu d'échecs en fait sur ces projets là et c'est aussi pour ça que maintenant j'ai tendance à attendre le dernier dernier moment, surtout sur les plateformes d'enchères comme Finsquare parce que les autres n'ont pas tellement d'intérêt mais si on a un taux d'intérêt qui est haut, on fait beaucoup moins confiance, c'est-à-dire que déjà le projet est plus risqué, sur des plateformes comme Prexem, c'est-à-dire qu'il est plus risqué, donc le taux est plus haut, sur des plateformes comme Finsquare, ça veut dire que le projet a aussi moins motivé les gens et c'est aussi une façon comme une autre de voir le projet en fait, c'est pas forcément la bonne mais ça en reste une quand même. Voilà. Maintenant je regarde aussi, surtout sur Finsquare, j'attends vraiment le dernier moment pour voir si le projet est à 8% comme c'est arrivé ou à 8,50% ou s'il est à 5-6%. Et à 5-6%, je vais plus avoir tendance à y aller, même si mes impressions sont un peu mitigées finalement que sur un projet où je le sens bien mais où je vois qu'on est à 9,5%.

S. : Ok.

M. : Ca, c'est une observation qui a été faite et finalement qui a été assez bien recoupée avec les faits et c'est un peu toute plateforme confondue. Donc j'ai tendance à penser que... Ah c'est peut-être du mysticisme, c'est peut-être... C'est peut-être une superstition mais pour l'instant ça se tient bien, donc je continue avec ça.

S. : Et pour les plateformes de prêts à taux fixes, vous regardez aussi ça si le taux est fort élevé...

M. : Généralement, le taux... Le taux sur les prêts à taux fixes est plutôt lié à la note de risque qui est calculé en général sur les sites, donc finalement oui, je regarde ça aussi parce que derrière y a les risques.

S. : Et donc, le risque c'est quand même important pour vous, vous évaluez assez fort le risque avant d'investir dans un projet ?

M. : Oui, j'essaie.

S. : Ok et vous regardez ça... par rapport aux chiffres, c'est ça que vous dites ?!

M. : Oui, voilà, ce qui est mis, à tout ce que j'ai dit jusque là. Le but, c'est vraiment d'essayer de calculer ce risque là et puis après, une fois qu'on a le risque, est-ce que... On regarde le projet, est-ce qu'il nous plaît et puis, voilà mais la première chose que je

regarde c'est ce risque là parce que même si le projet nous plaît, y a le risque et moins j'irai pas quoi.

S. : Ok. Encore autre chose d'intéressant ?

M. : Non, voilà. Ce que je dis là, c'est ce que moi je fais en étant pas connaisseur. Mais voilà, c'est un peu ce que j'essaie de faire ces derniers mois quoi. C'est là où j'en suis arrivé.

S.: Merci beaucoup en tout cas c'était très intéressant

M. : De rien et bonne continuation et bonne chance pour le mémoire !

S. : Merci! Bonne soirée!

Annexe 5 : Entretien de Clément

C. : Allo, bonjour.

S. : Bonjour.

C. : Comment allez-vous ?

S. : Bien et vous ?

C. : Ca va très bien. Merci pour votre invitation.

S. : Bah merci à vous d'avoir accepté surtout! Merci.
Est-ce que je peux enregistrer notre conversation ? Pour analyser ensuite.

C. : Pas de problème.

S. : Merci.

Je vais peut-être rapidement expliquer mon travail, mon mémoire et puis après on pourra vite commencer l'entretien en lui-même.

Ben, donc, je fais un mémoire sur le crowdfunding et plus précisément sur les critères d'investissement que les crowdfunders regardent pour choisir les projets dans lesquels ils investissent. Et donc c'est ça que j'ai d'abord fait un questionnaire en ligne et puis, maintenant j'approfondis un peu ces résultats avec ces entretiens ci. Et dans un deuxième temps, je vais aussi comparer ces critères avec les critères d'investissement des autres types d'investisseurs.

Donc, voilà. Vous pouvez peut-être... On peut peut-être commencer par rapidement dire le nombre de projets dans lesquels vous avez déjà investis et peut-être un peu le type de crowdfunding que vous soutenez.

C. : Juste une petite question. Vous dites "crowdfunding" ou "crowdlending" ? Vous êtes sur un stade très global ou vraiment sur la partie prêt ?

S. : Je suis à la fois sur la partie prêt et à la fois la partie action.

C. : Sur l'equity ?

S. : Oui, voilà. Mais donc, c'est vrai que je ne fais pas sur le don et les récompenses parce que pour moi c'est pas vraiment de l'investissement et donc c'est difficile de comparer les critères d'investissement avec ceux d'autres types. Mais c'est ça que je suis sur les prêts quand même et les actions.

C. : Très bien. Alors, pour ma part, si on regarde les prêts... Mes investissements aujourd'hui sont de deux types. Y a une part qui est le prêt aux particuliers, des prêts à des particuliers donc, via la plateforme Prêt d'Union en France, qui je crois que ce sont les seuls, à ma connaissance, qui proposent cela. Là il s'agit de fonds titrisés d'une part et de fonds obligataires d'une autre part. Si vous voulez, après on refera en détail, je présente juste au global. Et ensuite pour ce qui est des entreprises, donc aujourd'hui je suis sur deux plateformes, la première qui est Unilend qui est bien connue, la deuxième qui est Finsquare qui est également bien connue. Donc sur, pour l'instant, je dirai une quarantaine, une cinquantaine de projets répartis sur ces deux plateformes.

S. : Et c'est surtout quelle sortes d'entreprises que vous recherchez ? Ou vous soutenez ?

C. : Alors, quelles entreprises ?! Je dirai qu'en fait, je passe par... C'est pas forcément le type d'entreprises dans le sens secteur ; donc par exemple, je vais pas dire que je vais m'interdire d'investir sur une entreprise du BTP par exemple. Ca va être plutôt sur un ensemble de critères qui vont se baser, on va dire, sur la qualité de l'entreprise en elle-même donc j'ai un premier scoring sur que "vaut cette entreprise ?", une deuxième partie qui est que vaut le projet porté par cette entreprise et puis un dernier aspect qui est quand même pas négligeable qui est en fait une analyse des comptes et des informations qui sont fournis par cette entreprise. Donc, en fait, ma décision d'investissement pour une entreprise va se baser sur ces 3, on va dire, ces 3 branches : "Est-ce que cette entreprise me plaît ?", "Est-ce que le projet me plaît ?", "Est-ce que les chiffres me semblent convaincants ?". Voilà. Sachant que derrière, comme vous l'avez dit tout à l'heure, il ne s'agit pas de don. Je distingue bien les deux. Y a... s'il y a quelque chose qui me plaît, je peux faire un don pour un artiste, pour quelque chose. Quand j'investis sur les entreprises par Unilend, c'est pas pour donner, c'est-à-dire j'attends un certain retour sur investissement. Par ailleurs, je suis basé en Allemagne, donc je suis

pas fiscalement français, mais je vais pouvoir représenter ou aider des investisseurs allemands qui souhaitent investir en France parce que... la politique actuelle, c'est que les taux en France sont meilleurs que ce que l'on peut trouver en Allemagne et de très loin et donc ils sont intéressés, on va dire, par ce mécanisme, fiscalement c'est intéressant également mais donc là aussi, il s'agit d'avoir un retour sur investissement, ils ne donnent pas de l'argent, ils attendent quelque chose. Voilà.

S. : Et comment vous évaluez ou comment vous regardez la qualité de l'entreprise, du projet et des comptes ?

C. : Bien, en fait, je me suis créé une espèce de mini-application que je vais utiliser en fait pour chaque projet qui va être présenté, pour chaque projet, j'ai cette appli où je vais renseigner les informations, le numéro de SIREN, chercher des informations sur le podac, sur les sites de scoring, il y a en a plusieurs qui peuvent être utilisés : societates.com, score3.com, très connu hein sur lesquels on peut avoir des informations. Je vais rentrer les informations financières qui sont à ma disposition et je vais vérifier que ces informations ont bien été publiées. Ça on peut le voir, est-ce que l'entreprise a bien déposé ces comptes. Et une entreprise qui ne dépose pas ces comptes, tout de suite, c'est embêtant parce que si cette entreprise fait faillite ensuite, c'est moi qui vais me retrouver en difficulté, logiquement, vis-à-vis des personnes qui sont venus vers moi en disant "bah voilà t'as investi dans quoi là?!". C'est comme ça que ça se passe. Voilà, donc je vais faire attention à ça. Déjà une entreprise qui ne publie pas ses comptes, typiquement dans mon outil de scoring, ça va tout de suite donner un scoring négatif, donc à la fin, je vais avoir 3 notes qui vont m'être données par mon outil. Donc une note que je vais appeler "environnementale", c'est-à-dire l'entreprise en général, une note du projet et une note technique. Ce que j'appelle la note technique, en fait c'est l'analyse des comptes et c'est sur ces bases là et un scoring plus global que je vais me dire "ok, c'est une entreprise dans laquelle on peut investir ou pas" : première décision. Et ensuite combien on met pour cette entreprise et quel taux on accepte pour cette entreprise en fonction des risques que mon outil mais également ma perception personnelle hein, y a toujours de l'humain, donc me... Ce que je vais accepter de prendre, moi ou ceux que je représente, sachant que j'ai tendance à être un peu plus prudent pour ceux que je représente forcément.

S. : Et dans votre modèle, vous mettez des critères essentiellement objectifs ou vous... Quels sont les critères dans votre modèle en fait ?

C. : Il y en a tout un tas. Ca va de tous les chiffres évidemment, chiffres d'affaires, de résultats, l'évolution des résultats sur les dernières années. Les risques de défaillance, tout ça ce sont des chiffres bruts de décoffrage qu'on va trouver dans des publications connues qui sont publiques etc. Donc des informations... Donc, on va renseigner ces choses-là. Il s'agit de choses, on va dire, bêtes et méchantes. Et il y a ensuite, ce que je vais appeler des analyses plus subjectives qui vont être sur la base d'échanges avec

d'autres personnes qui peuvent être soit sur l'internet tout simplement, y a des forums qui sont très bien faits. D'ailleurs, vous êtes intervenu sur un des forums dans lequel j'interviens, c'est comme ça qu'on s'est connu d'une certaine manière. Avec l'outil de l'agrégateur qui est très très bon qui est fait par cette, par ce forum qui permet de [Mot pas compris]. Éventuellement par des personnes que je vais connaître personnellement. Voilà, c'est un partage d'informations parce que souvent, évidemment on est très loin d'être expert en tout mais, tous ensemble, on est finalement pas mauvais on va dire. A la fin, l'idée, c'est quand même que tous ceux qui acceptent d'y mettre un peu d'argent au départ et ben qu'ils y retrouvent. Qu'ils se disent "eh ben dis donc, bah c'était bien, en faisant ça j'ai à la fois permis le développement d'une entreprise, cet aspect-là arrive parfois. Beaucoup de personnes en fait disent "je n'ai pas envie d'investir auprès d'un fonds parce que je comprends rien, on ne sait pas ce qu'il y a derrière". Bah oui! Et puis "j'ai pas confiance" etc., alors que là, il s'agit d'investir dans les entreprises, c'est quelque chose de concret, y a quelque chose de tangible. Après le danger, des fois, c'est que c'est tellement tangible qu'ils ne voient pas le danger. C'est-à-dire qu'il m'est déjà arrivé d'avoir [Mot pas compris] "pourquoi t'investis pas dans ce truc-là ?" [Mots pas compris]. C'est une entreprise qui présentait sur Unilend, bah j'ai dit "regarde les chiffres, c'est épouvantable! C'est pas bon". Ils sont très gentils, y a une très belle vidéo, y a une très bonne communication de l'intercom, on a envie d'aider. Dans ce cas là, c'est du don, tu peux, on peut l'aider, on peut aider une entreprise parce que l'on veut l'aider quoi. Mais attention, ne viens pas me voir en me disant "Ah bah, j'ai perdu de l'argent". Y a des fois des personnes qui... Le coté virtuel des choses tend un petit peu à cela aussi. Bon je me suis un peu éloigné du sujet...

S. : Non, c'est très bien. Et le coté subjectif que vous disiez avec les conversations sur les forums, c'est important ? C'est une grosse part dans votre part de décision ?

C. : Oui, c'est important parce que... Je vais, je vais donner un exemple concret : c'était une entreprise qui s'appelait... c'est une agence de tourisme qui s'appelait... j'ai oublié son nom... "Karma voyage"! "Karma voyage" était une société quand on regardait les chiffres, ça avait l'air pas mal du tout. Puis, j'ai passé un coup de fils, là il s'agit d'une personne que je connaissais qui habitait pas loin qui est allé dans le quartier et qui m'a décrit le quartier, qui m'a décrit l'agence. J'ai dit "non, il faut pas y aller!". Et on a bien fait, ça a fait faillite deux mois après. Voilà! Se baser uniquement sur le technique, on sait que ça suffit pas. C'est d'ailleurs pour ça que souvent quand un banquier veut vous prêter de l'argent, il va vous demander de vous voir, il va vous poser des questions, etc. Lorsqu'il s'agit... Ou alors il y a un côté loterie qu'il faut accepter et il faut se rémunérer sur ce risque-là. Donc ça veut dire qu'on va prêter à un taux plus fort. Donc c'est une part importante pour moi pour votre question. Je dirai que dans mes critères, c'est pas à la fin, même... Il m'est déjà arrivé que mon outil me dise "vas-y, investis", et ce sont mes conversations subjectives, on va dire, soit sur les forums, soit sur l'outil l'agrégateur, soit personnellement, qui m'ont fait dire "on n'y va pas". A l'inverse, j'ai pas eu de cas dans lequel mon outil me disait "n'y vas pas" et où par les éléments subjectifs je me suis

dit "je vais y aller quand même". Donc, c'est une part importante qu'intervient dans la décision finale d'investissement ou pas mais c'est d'abord mon outil. Si mon outil me dit "n'y vas pas", je n'y vais pas. Concrètement, en suivant mon outil, aucune des entreprises qui a fait défaut jusqu'à présent, mon outil avait dit "vas-y" et à chaque fois, il avait indiqué "n'y vas pas pour telle raison"

[Interruption externe] -> 11'55

C. : Donc, je disais... La part subjective intervient lors de la décision finale mais pas comme élément premier. C'est d'abord l'outil et ensuite, une fois que l'outil a dit "on y va", je regarde l'étape suivante. Sachant que aujourd'hui, si je regarde [le taux décrétements]... Attendez, j'ouvre un fichier excel... Je crois qu'il doit sélectionner... Le feu vert de l'outil, ça doit être une entreprise... sur six ou sept, pas plus.

S. : Vous introduisez tous les projets dans votre outil ?

C. : Oui, systématiquement. C'est une chose que je fais tous les jours, je regarde, s'il y a quelque chose, je mets dedans, je regarde le résultat, s'il me dit "n'y vas pas", c'est bon... s'il me dit... Parce qu'il peut avoir des avis neutres aussi, s'il me dit "ouais, pourquoi pas..." Bon, ok, je vais me renseigner. Mais c'est plutôt... Ça été assez fiable jusqu'à présent. Donc je vais rester là dessus.

S. : Et pourquoi vous avez choisi Unilend et Finsquare comme plateformes ?

C. : Parce qu'ils sont en France. Parce qu'Unilend était le premier, que Unilend et Finsquare permettaient à des personnes qui étaient fiscalement hors de France d'investir sur leur plateforme, c'était pas le cas de, par exemple, credit.fr à l'époque ou de Lendix. Maintenant je vais ouvrir des comptes sur Lendix, sur Lendopolis par exemple. A partir du moment où ils permettent à des... En gros, je ne fais pas de la discrimination par plateforme, je fais de la discrimination juste par "est-ce que j'ai le droit ou pas?". C'est tout.

S. : Oui, je comprends. Pour l'instant, vous avez des critères très techniques j'ai l'impression mais est-ce que, par exemple, l'entrepreneur, le produit en lui-même vous intéressent, vous regardez ça ?

C. : Ah oui, oui, oui ! Il y a des secteurs qui vont m'intéresser plus que d'autres. Comme je viens plutôt de l'informatique, je vais m'intéresser... S'il y a quelque chose qui est de l'informatique, je vais m'y intéresser. Ça va plus... Ça va plus se jouer éventuellement lorsque vous parlez de la décision finale, sur le montant d'investissement et pas forcément dans "est-ce que je vais investir ou pas" parce que à la fin... on est pas dans du don, on est vraiment là sur une activité de... Il s'agit d'avoir, de rentabiliser pour ensuite redistribuer. C'est un peu sec... Après, ça va pas m'empêcher de soutenir des personnes

parce que j'aime bien, que ce soit des youtubeurs ou d'autres par d'autres moyens. Par exemple, de temps en temps, cette personne-là me plaît, donc je vais la soutenir par un don, je vais y aller parce que ça me plaît mais sur Unilend, sur Finsquare, c'est pas forcément facile, je suis persuadé qu'il y a dans ma tête quoi que je fasse, y a toujours cet aspect-là qui intervient mais j'essaie tant que possible de prendre du recul parce que j'ai pu voir que pas prendre de recul, c'est des fois bien se planter. On a des personnes ici qui croyaient énormément dans l'éolien et ils ont investi dans une société, pour précision, il s'agit de [Procon], ils ont investi et ils se sont sentis très cons. Ils ont tout perdu et c'était une entreprise qui promettait des taux qui étaient pas mauvais à 6% à l'époque. C'était mauvais et donc l'investissement... Beaucoup de personnes ont investi là-bas, oubliant complètement les critères techniques et en y allant avec un côté "c'est super l'éolien, la transition énergétique". Le problème c'est qu'après, il faut pouvoir assumer sa perte. Les personnes qui veulent la rentabilité, les personnes qui veulent rentabiliser leurs investissements, elles ne veulent pas perdre leur épargne, quel que soient les côtés subjectifs. Ou alors, c'est pas le même type d'investissement. C'est pour ça que je vous demandais au début "est-ce que vous êtes sur le crowdfunding ou plutôt sur le crowdlending ?". Parce que ce n'est pas du tout les mêmes types de réponses en fonction des secteurs. Bien que, encore une fois dans le crowdlending, y a forcément dans la tête de chaque investisseur des critères qui... prouvent qu'on est pas des robots.

S. : Clairement. Comment vous déterminez la somme à investir ?

C. : Alors, déjà... la somme qu'on me confie ! C'est-à-dire, ça peut paraître bête et méchant mais c'est un peu ça et ensuite, c'est l'outil qui va me... On va dire que imaginons que l'outil dise... On part d'une base 100, d'accord ?! Donc, on part d'une base 100...

Ah oui, j'oubliais, Unilend permettait d'investir plus de 1000€. C'était un élément qui était important. Comme il y avait pas de différence à l'époque entre les moins de 1000€ et les plus de 1000€ du point de vue fiscale en France, ça pouvait être quelque chose d'intéressant même si je n'étais pas fiscalement français. Bon, en fait, on s'en... Ca n'a pas d'importance. Moins de 1000, plus de 1000, une perte est une perte, c'est comme ça.

On va dire, s'il y a une base 100 qui est la base à investir, il va dire, en fonction du scoring "attention, le score obtenu à la fin..." le meilleur que j'ai eu, c'est 19,5, donc c'est 19,5 fois cette somme-là, si on part d'une base 100, à investir parce que ce projet-là est vraiment super sûr. Y en a presque... je crois qu'il y en a eu, en l'occurrence... sur lesquels on est là "hou là" les critères sont tous très bons dans tous les domaines, le projet est bon, l'entreprise est solide, ah oui, le taux de rentabilité que l'on peut obtenir est très bon. Ca, d'ailleurs c'est un défaut, je dis entre parenthèses, un défaut et un avantage en fait des plateformes à enchères que sont Finsquare et Unilend, c'est que le taux ne correspond absolument pas au risque, ce qui pour quelqu'un qui connaît un minimum les choses peuvent être très bon en fait parce que lorsque je vois ces sociétés... [Nom d'une entreprise] par exemple, c'est un projet où le taux était très élevé par rapport au risque et à chaque fois, en fait... Je m'étais même modélisé ça un moment

donné. Je m'étais dit... Le taux final est en fait uniquement lié à la quantité d'argent demandé par l'entreprise et le nombre de jours. C'est tout ! Le critère de risque [se perd] parmi la foule de personnes qui investissent, beaucoup de particuliers. Ils se rendent pas compte. Donc, le taux baisse, baisse, baisse, baisse jusqu'à atteindre des choses qui sont assez étonnantes et vaut mieux investir dans ce cas dans une assurance vie en euros si c'est ça l'idée plutôt que de continuer à prendre un risque-là dessus et ça, c'est un défaut qui arrive sur les sites à enchères qui fait que, du coup, ça peut intervenir aussi chez moi. Lorsque je me dis "tiens bah le taux est très élevé, il reste peu de temps, le montant est très important, bah tu mets quoi!". On va mettre plus d'argent parce que globalement parlant, bah voilà, mon risque est sur-rémunéré. A l'inverse, si je me rends compte que j'ai un scoring final dans mon outil qui me dis "bah c'est 0,5", donc très proche du neutre, donc "ouais mais limite" et que je vois que le taux, il est de 4%, 4,5% comme j'ai pu le voir récemment, non, je vais pas y aller ! Parce que le risque est sous-rémunéré. Donc voilà. Les taux sont basés, le taux d'investissement va être basé là-dessus. Sur les sites qui seraient avec des taux fixes, évidemment, j'aurai un raisonnement différent.

S. : Ok. Votre modèle, il prend en compte uniquement des, des critères techniques ou vous pouvez ajouter dedans aussi bien l'entrepreneur, le marché... ?

C. : Ah, oui, bien sûr. Y a une note qui s'appelle "marché", y a une note qui "secteur de l'entreprise", y a une note qui s'appelle... mon ressenti personnel de la présentation du projet. Ces choses-là interviennent ! Oui, oui, bien sûr !

S. : Et c'est vous qui complétez ça dans votre modèle ?!

C. : Oui, de toute façon, l'idée est toujours la même, tous les inputs à part les éléments techniques qui sont, on va dire, automatiques, c'est moi qui vais les saisir à un moment donné et pour certains, je vais les saisir avec un petit peu d'orientation, c'est-à-dire des discussions, des choses comme ça.

S. : Et donc, c'est vous qui regardez par exemple sur Unilend, la présentation et puis vous regardez sur Google ou je sais pas quoi et vous vous faites votre propre avis que vous mettez dans votre modèle et votre modèle... additionne tous vos avis pour vous donner...

C. : Oui, tout à fait ! En fait, il a... il m'a fallu un peu de temps pour le monter mais en fait, oui, à la fin, je me retrouve avec... Y a une pondération de ces choses-là, y a des scoring, je vais à chaque fois avoir des modèles où on rencontre, en gros, je vais mettre soit des scores négatifs, soit des scores positifs en fonction des choses. Par exemple, le chiffre d'affaire, je vais prendre cet exemple-là, si je vois qu'il a baissé dans la dernière année, d'office qu'il va avoir -1 parce qu'il a baissé lors de la dernière année. Il peut avoir -2 si je me rends compte que c'est un mouvement qui est plus, qui est plus long. Voilà. A l'inverse, je prends un autre critère qui peut intervenir. Vous parliez tantôt

d'entrepreneur. Si je vois que cet entrepreneur a de l'expérience, qu'il n'a pas d'échec, c'est-à-dire qu'il n'a pas d'entreprise... Ca peut paraître dommage de parler comme ça mais c'est quelque chose qui arrive quand même, c'est-à-dire que malheureusement, la probabilité, en Europe, je parle pas des Etats-Unis où je travaillais avant, en Europe lorsque l'entrepreneur... Bon, en France lorsque l'entrepreneur a eu des problèmes de liquidation, sa probabilité d'avoir d'autres problèmes de liquidation est très élevée. Donc, je vais en tenir compte et là, par exemple, je vais donner un score pour l'entrepreneur en particulier on va dire, c'est entre -4 et +4, donc vous voyez que la part de l'entrepreneur de ce point de vue-là est plus importante que le part de l'évolution des chiffres d'affaire. Là je parle vraiment dans l'outil c'est comme ça. Si l'entrepreneur me plaît pas, parce qu'en fait, il s'est planté précédemment dans l'entreprise, que son message est pas clair, que la personne a pas l'air... En fait, si on ne le sent pas, on le sent pas ! Donc là, je vais mettre -4 sur la partie que vaut l'entrepreneur.

S. : Donc, chaque critère a une différente pondération ?!

C. : Oui qui peut aller de -1 à +1 et de -4 à +4. Non, -7 si j'ai un bilan qui n'est pas présenté, c'est tout de suite -7 dans la partie technique qui est rattrapable par ailleurs par d'autres éléments. Et à la fin [Mot pas compris] qui est faite et qui me donne un avis très positif, positif, neutre, négatif et très négatif sur élément "technique", élément "entreprise" et élément "projet".

S. : C'est quoi les critères les plus pondérés ? Qui a le plus de poids ?!

C. : Bah il faut ensuite regarder dans chacun des sous domaines. Dans le domaine technique, par exemple, ça va être l'absence de bilan. Pas de bilan, c'est très difficile d'avoir un avis positif aujourd'hui avec mon outil si y a pas de bilan présenté. D'office. Si on parle maintenant du projet, bah en fait, est-ce que... alors y a plusieurs sous critères, alors un projet qui va être sur de la trésorerie, un projet trésorerie caché, pas caché. Ils cachent ça sous une couche de présentation. Si on sent que c'est de la trésorerie, donc en fait si le besoin en fond de roulement de l'entreprise fait que il y a besoin de ça, on va hésiter. S'il s'agit d'embaucher... Ah oui, le truc typique : on veut faire... on veut créer une nouvelle agence. D'expérience jusqu'à présent, celui qui veut créer une nouvelle agence, en principe, c'est : j'ai besoin d'argent parce que je suis dans la mouise, donc je vais dire que j'ai besoin de créer une nouvelle agence, comme de toute façon, et ça c'est un des défaut des plateformes, une fois que le projet est validé, il est validé que la personne ouvre cette agence ou pas. Concrètement, un exemple qui m'a permis d'éviter une liquidation, c'était ["Sirconseil"], c'était une société qui était présente sur Unilend qui demandait de l'argent soi-disant pour ouvrir une agence à Montpellier. Ok, on regarde les chiffres de l'entreprise, on fait tout le travail, déjà l'outil disait "bof bof". C'est pas... ça a l'air un peu tangent comme entreprise, comme projet évidemment, les critères étaient bof. Bah oui, ils ont jamais ouvert d'agence à Montpellier et ils ont été liquidés, ils ont payés, je crois, deux mensualités avant d'être, avant de fermer. Ca vient avec

l'expérience aussi ce genre de chose mais typiquement, il faut savoir, c'est comme la [prada] à l'époque de l'Union soviétique : la vérité se trouve entre les lignes, y a toujours... [Mots pas compris] qui est écrit par quelqu'un, donc on retrouve souvent en lisant entre les lignes "tu dis ça mais j'ai l'impression qu'en fait le vrai problème est ailleurs". Pour [Sirconseil], il présentait sur Unilend en disant "nous avons également acquis une part dans un restaurant". En fait, [Sirconseil] était censé être une agence immobilière. Ok ! Une agence immobilière qui dit qu'elle veut ouvrir une agence à Montpellier mais qui en même temps, indique en présentant son propre projet qu'elle a acheté des parts dans un restaurant, c'est qu'elle se trompe... Là, à la limite, je dirais que la plateforme, elle a pas fait son travail quoi ! Comment la plateforme peut afficher un truc pareil, c'est sa tâche. Ca va attirer des personnes qui veulent financer ça, elles prennent un sacré risque.

Le défaut de ces plateformes là, c'est que... les personnes, les gens qui investissent, pour eux, c'est du virtuel et ils se rendent pas forcément compte que leur argent, il est perdu une fois qu'il est perdu. Je m'étais amusé à faire une expérience, dans une fac à côté. On avait un espèce de jeu sur PC et on faisait des paris et en fait, en gros, la conclusion c'était que lorsqu'on joue avec de l'argent virtuel, on perd beaucoup plus qu'avec de l'argent en cash. En gros, s'il s'agit de mettre de l'argent en cash sur un jeu avec une probabilité de gain, on fait plus attention que s'il s'agit d'argent qui est juste un numéro sur un écran. Et je retrouve un peu cet élément là avec les plateformes de crowdlending. Avec les enchères et bien, j'ai l'impression que c'est du jeu. D'ailleurs sur le forum, y en a des gens qui "ouais, ouais, moi j'aime bien le côté jeu etc." C'est pas un jeu ! C'est son argent qu'on perd.

S. : Et donc l'utilisation que l'entreprise fait de l'argent, elle est importante pour vous ? Et vous analysez ça fortement ?

C. : Le problème est qu'il n'y a aucune garantie, c'est-à-dire que la présentation est importante mais il faut lire entre les lignes pour avoir la vérité. Est-ce vraiment cela que l'entreprise recherche ou pas ? Alors... Bon, on va faire de la discrimination. Lorsqu'il s'agit d'un agriculteur qui me dit "je veux acheter un tracteur", c'est plutôt vrai. Lorsqu'il s'agit d'une agence immobilière qui dit « je vais ouvrir une autre agence immobilière en achetant des parts dans un restaurant », c'est plutôt faux. Je caricature hein...

S. : Oui je vois, je comprends.

C. : Après, le piège c'est, je ne lis même pas la description du projet, je vois un taux important qui a l'air sympathique, je mets mon argent dessus. Ca c'est quelque chose que je constate un petit peu, c'est-à-dire que [Mot pas compris], il ne voit que le rendement ou le rendement virtuel, et c'est du jeu, c'est pour cela qu'on voit des taux bizarres sur Unilend.

S. : Dans votre modèle, dans votre troisième catégorie, c'est quoi le plus prépondérant dans celui-là ?

C. : Alors on a vu quoi ? On a vu le projet, on a vu... Oui donc l'entreprise, le secteur est important. Il y a des secteurs qui sont en difficultés, par exemple l'année dernière les BTP j'aurais plutôt mis un élément négatif. Il y a des secteurs qui sont plus porteurs que d'autres, l'agriculture, c'est bizarre que cela puisse paraître, c'est porteur. Ce n'est pas quelque chose qui va faire du chiffre d'affaires. C'est juste : est-ce que la personne qui me demande un prêt va me rembourser ou pas ? Au final c'est ça, est-ce qu'elle va faire faillite ou pas ? Un agriculteur fait rarement faillite. Une pharmacie en France fait rarement faillite. Parce qu'elle est protégée, parce que l'agriculteur et son exploitation, ils font rarement faillite. J'ai dit agriculteur et je n'ai pas dit éleveur. Voilà dans ces secteurs, en fait, la probabilité de planter est très faible. La probabilité de planter pour une agence immobilière est très forte. Si je prends la probabilité de planter... Il y avait une société, par exemple, qui travaillait dans le BTP, une société d'échafaudage je crois, s'est plantée. Le deuxième aspect, là c'est surtout le projet : côté international ou pas. Un projet qui est en fait lié à l'international est toujours un peu plus risqué. Par exemple, [Nom d'une société] avait des projets en Algérie, c'est risqué. Mais ce n'est pas dans la partie entreprise. C'est plutôt la partie projet. Il s'agit d'un projet en Algérie. Si on parle de l'entreprise, c'est d'abord secteur et les taux de défaut par rapport aux taux de défaut moyen de ce secteur par rapport à tous les autres secteurs, en fonction de la conjoncture. C'est ça qui va être le plus important si on regarde l'aspect entreprise. Et ensuite en moins important évolution du CA, évolution du résultat qui sont également dans les éléments techniques.

S. : Il y a certains critères qui reviennent dans vos trois catégories ?

C. : Oui, tout à fait.

S. : Et qui peuvent avoir différentes notes en fonction de la catégorie ?

C. : Pas de notes mais de poids c'est-à-dire que l'évolution du chiffre d'affaires va être très importante dans un domaine mais va l'être un peu moins dans la présentation d'entreprise puisqu'il est déjà clairement pris en considération dans la partie technique.

S. : Pourquoi avoir mis certains critères deux fois, pourquoi avoir mis certains critères deux fois ?

C. : Parce que je me suis rendu compte, par expérience, que lorsque j'obtenais un résultat sur l'entreprise de ne pas tenir compte de l'évolution, plutôt que de dire [Mot pas compris] l'évolution du chiffre d'affaires dans les précédentes années ce qui faisait que je pouvais avoir des avis qui n'étaient pas forcément éclairés et ce qui des fois à cause de la pondération qui était donnée entre les différents éléments pouvait passer

d'un avis neutre à un avis négatif. C'est léger mais c'est visible. Rétrospectivement. Puisque j'essaie de changer cet outil de temps en temps, je me suis rendu compte que d'avoir certains éléments repris, c'est-à-dire CA et résultats dans la partie entreprise cela m'a permis d'éviter un défaut. Et puis, il y a une part... forcément puisque ce sont des secteurs nouveaux, c'est quelque chose qui est évidemment en constante évolution. Voilà. Mais maintenant j'arrive à quelque chose d'assez stable. J'attends le premier défaut. Ca arrivera forcément. Cela arrivera forcément. On ne peut pas éviter, ni déroger à la probabilité.

S. : Et vous avez déjà investi en equity ou pas du tout ?

C. : Non pas en tout cas au travers des plateformes. J'ai pu le faire personnellement mais là je travaille avec des spécialistes en brevet, lorsqu'il y a des brevets qui sont intéressants, je peux être amené à bien... à investir en equity dans une entreprise. Mais pas par le crowdlending. Pourquoi ? Parce que, dans le secteur de l'equity, l'importance de connaître très bien le leader, le projet est critique ; c'est pour moi très important, beaucoup plus que pour un prêt.

Lorsque je décide d'aider une entreprise à se développer, il faut vraiment que j'ai confiance dans la personne qui mène cela, qui met ces marques-là. Lorsque je prête de l'argent, ce n'est pas tout à fait pareil. Les typologies d'entreprise et les typologies de problèmes ne sont pas forcément les mêmes. Après je n'ai pas forcément regardé non plus, je ne sais pas si il y a beaucoup d'agriculteurs par exemple qui ont demandé un investissement à equity. Si je prends... Je caricature toujours un peu c'est pour... Voilà, ce n'est pas tout à fait le même type de personne. L'entrepreneur, j'ai vraiment besoin d'avoir confiance complète en ce qu'il va faire et j'ai besoin également d'avoir... Si il s'agit de quelque chose d'innovant, là en equity, je vais plutôt investir là sur des choses que je vais considérer comme innovante, qui me plaisent. Là le critère, faut que ce soit ma passion. On change de domaine quoi, là je vais investir dans tel truc parce que ce truc-là, ça va être super rapide, ce truc-là va vraiment nous servir, ça peut faire quelque chose derrière. Et la personne dont on parle je la connais physiquement, heu et la personne qui travaille avec moi, la connaît également physiquement. Et on se dit "ok on peut y aller". Alors que par internet, ce n'est pas un contact humain. Et autant pour le crowdlending, ça va, autant pour l'equity, ça ne va pas.

S. : Si je vous comprends bien vos critères d'investissement, si vous deviez investir en equity, changeraient ?

C. : Ah oui tout à fait. Ce n'est pas du tout les mêmes. Là, on serait vraiment sur un pari! D'une certaine manière, que j'espère réussir ! Mais c'est un pari sur l'avenir. C'est pas la même chose que j'attends dans du crowdlending où là, il s'agit d'une obligation améliorée, on va dire.

S. : Ok. Moi j'ai fait le tour de mes questions, je sais pas si vous voulez aborder encore un point ou si vous voulez que j'ai pas abordé un point.

C. : Hum, bah je sais pas... Dans vos études, la qualité des plateformes, je sais pas si c'est quelque chose que vous regardez ou que vous comparez ? Vous avez d'autres plateformes, j'imagine ?! Ou vous êtes plus sur le domaine, sur l'étude des critères d'investissement, pas sur la comparaison des plateformes, on est d'accord ?!

S. : Oui, clairement.

C. : Là, c'est pas forcément très... La fiscalité, j'imagine que c'est pas forcément votre truc non plus ?!

S. : Bah non mais par exemple, si vous me dites que la fiscalité est importante pour vous, que vous regardez quand même ça.

C. : Bah la fiscalité est importante pour s'inscrire dans une plateforme. Si j'étais en France, je m'inscrirais pas sur une plateforme de crowdlending parce que c'est très taxé, sur l'intérêt y a une cotisation sociale, y a la CRDS et puis y a le prélèvement de 24%, je crois que c'est 40% à peu près, qui sont prélevés avant l'impôt sur le revenu qui va en restituer une partie mais c'est très très lourd. Si en tant qu'investisseur étranger, j'ai un prélèvement de 15%. Bon, sur les intérêts, je suis taxé à 15% et si il y a une perte, fiscalement je la prends. Alors qu'en France, non. L'investisseur français, alors la loi a changé début janvier 2016 mais l'investisseur français qui aurait investi en France en 2015, son entreprise fait défaut, il ne peut pas déclarer sa perte. Vous voyez, s'il gagne de l'argent, il est taxé plein pot sur les intérêts qu'il touche, c'est extrêmement négatif. Imaginons un placement à 4%, avec la taxation française, on va se retrouver avec 2% net parce qu'on va remplir les 2% en impôts, taxes et cotisations sociales. Et si je perds, je perds mais je peux pas déduire de mes revenus. Donc, je serai en France, j'ouvrirais même pas de compte, c'est beaucoup trop risqué parce que je perds, bah je perds et je gagne, je suis taxé. En Allemagne, je suis taxé à 15% de manière unique sur les intérêts touchés et si je perds, je peux déclarer ma perte, c'est pas du tout la même chose !

S. : Ah oui, je savais pas que la fiscalité en France était de ce point de vue là si lourde.

C. : Pour en être... Pour avoir les vrais chiffres... Je vais chercher sur Unilend... "Les intérêts sont taxés... Le taux est le même que pour les placements habituels : donc retenue à la source de 24 % auxquels s'ajoutent 15,5 % de prélèvements sociaux" Je lis hein. A comparer avec mes 15%. Et encore une fois, jusqu'à janvier, argent perdu, argent perdu !

S. : Et depuis janvier, ça a changé ? Ils peuvent quand même déduire ?

C. : Partiellement, en fait ça va changer que pour les montants prêtés en dessous de 1000€.

D'ailleurs, c'est déjà mis à jour sur le site. "Si vous êtes un particulier, à partir du 1er janvier 2016, la Loi de Finances Rectificative prévoit la déduction des pertes en capital sur les intérêts perçus au cours de la même année ou dans les 5 années suivantes."

D'ailleurs, au passage, ça c'est un vrai piège à machin parce que si la société est liquidée et que la fin de la liquidation se passe après cinq ans, c'est perdu à nouveau.

"Dans la limite de 1000€ par projet." Donc, la taxation, si j'étais en France, vraiment je n'y mettrais pas un sou sur les plateformes alors qu'en Allemagne, j'y trouve un intérêt. C'est pas un critère pour moi mais je pense que c'est un critère important, à prendre en considération pour n'importe qui. Vraiment mettez vous à la place de quelqu'un qui veut placer son argent, est-ce que je vais mettre de l'argent sachant que 15,5 plus 24, 39% des intérêts partent à l'Etat. Est-ce que je vais accepter de placer à 4% alors que si je suis sur une assurance-vie, la taxation de la fiscalité française est plutôt favorable. Je suis pas taxé à ce taux là. Donc, voilà. Donc je pense que la fiscalité est un critère important même si personnellement, elle ne m'impacte pas.

S. : Ok, merci.

C. : Alors, ce qui est des critères d'investissement, je vois rien là comme ça.

S. : Parfait. Merci beaucoup. En tout cas, merci d'avoir répondu à mes questions.

C. : C'était un plaisir.

S. : Bonne continuation.

C. : Merci beaucoup. Bonne soirée !

S. : Au revoir.

Annexe 6 : Entretien d'Antoine

S. : Bonjour.

A. : Bonjour, vous m'entendez ?

S. : Oui, très très bien et vous ?

A. : Ca va! Je vais mettre la vidéo

S. : Oh comme vous voulez !

A. : Ca me dérange pas.

S. : Ok. Je m'appelle Sébastien. Enchanté de vous connaître !

A. : De même!

S. : Je vais peut-être rapidement expliquer en deux mots mon mémoire et tout. Et puis, on pourra rapidement commencer l'entretien en lui-même.

Donc, je fais un mémoire sur le crowdfunding et plus précisément sur les critères d'investissement que les gens ont quand ils investissent à travers le crowdfunding, donc qu'est ce qu'ils regardent, à quoi ils font attention avant d'investir et donc c'est ça que j'ai mon questionnaire en ligne dans un premier temps et ces entretiens-ci pour plus approfondir les critères d'investissement et dans un deuxième temps, je vais comparer aussi les critères d'investissement des crowdfunders avec les critères des autres types d'investisseurs, comme les banques, les business angels et tout ça quoi.

A. : Et c'est à quel fac ?

S. : Je suis en Belgique, à Louvain-la-Neuve, à l'Université catholique de Louvain.

A. : Ah oui, je connais, d'accord. Et c'est une maîtrise de quoi que vous faites ?

S. : Un master en sciences de gestion.

A. : Sciences de gestion.

S. : Oui et plutôt... je me suis plutôt focalisé sur la finance.

A. : C'est juste pour...

S. : Oui, oui, pas de problème.

On peut peut-être commencer par... que vous me disiez un peu dans le nombre de projets que vous avez déjà investi et peut-être le type d'entreprises que vous soutenez.

A. : Oui, y en a plein parce que le crowdfunding pour moi c'est assez vague. Y a le côté un peu, comment ça s'appelle... cause perdue, Ulule ou des choses comme ça, dans lequel on prête plus parce que le projet nous plaît et vous pouvez ou pas demander compensation et puis, ça va jusqu'à des choses comme Anaxago où là c'est un côté, entre guillemets, un peu plus capitalistique où vous participez à des aventures qui sont plus entrepreneuriales. Donc moi je tape un peu partout.

S. : Moi dans mon étude, je me focalise plus sur tout ce qui est prêt, donc crowdlending et actions, crowdinvesting equity. Parce que je les vois plus comme des vrais investissements que je peux comparer à ceux des business angels. Et les dons et les récompenses, ça je touche un peu moins.

A. : Oui, c'est pour ça que je dis qu'il y a plein de crowdfunding. Parce que y a... J'ai constaté qu'il y a des artisans locaux qui cherchent un peu de sous et c'est quelques milliers d'euros entre guillemets et à l'autre cas de figure, à l'opposé, à l'autre bout de la ligne, vous avez des gens qui lèvent des millions. Moi je fais les deux.

S. : Ici, on va peut-être plutôt se focaliser sur les investissements et donc dans ce type, dans les investissements, vous avez déjà investi dans plus ou moins combien de projets ?

A. : Une quinzaine ou une vingtaine.

S. : Et c'est quoi le type, vous avez un type plus ou moins que vous soutenez en général ou vous touchez à tout ?

A. : Oui, tout ce qui est plutôt écologique, humanitaire, des choses dans cet esprit quoi. Je ne cherche pas forcément à... le côté rentabilité des choses, c'est plus le projet qui m'intéresse, qui a un caractère assez humain.

S. : Donc vous regardez vraiment que le projet ait les mêmes valeurs que vous ?

A. : Oui, oui !

S. : Et vous investissez sur des plateformes en général ou vous allez partout en fonction des projets plutôt ?

A. : Y a les deux. C'est principalement par les plateformes mais vous pouvez avoir des gens dans votre entourage qui font des choses comme ça et vous pouvez prendre une participation dans le capital de leur société. Voilà mais c'est principalement par des plateformes.

S. : Et lesquels ?

A. : Oh bah y a Anaxago... Qu'est ce qu'y a d'autres ?! Axiona, Lendopolis mais Lendopolis, c'est plus petit joueur, Lendosphère, ce genre de choses comme ça.

S. : C'est plutôt des prêts ou y a aussi des plateformes d'actions ?

A. : Y a les deux. Vous avez des gens à qui vous prêtez de l'argent et s'ils vous remboursent, c'est au mois le mois, des petites sommes chaque mois. Et puis vous avez d'autres gens à qui vous prenez carrément une participation au capital. Y a pas de... Moi j'ai pas de règles. Ca dépend vraiment, ça dépend du projet.

S. : Et à part les valeurs, vous regardez autres choses pour voir si vous investissez ou pas ?

A. : Bah s'il est viable, à mes yeux.

S. : Et vous regardez ça comment ?

A. : Bah très souvent ils vous font parvenir des documents pour voir s'il est viable, soit y a un passé, y en a qui ont déjà démarré depuis pas mal de temps, parfois c'est un deuxième appel de fonds, soit des... Comment on appelle ça?! Ils vous envoient des dossiers avec des projets. Des besoins de financement, des études de marché et des choses comme ça et sur les plateformes, vous avez des espèces de forums où sur un dossier particulier, vous pouvez avoir plusieurs personnes qui vont poser des questions. Parfois y en a auxquels vous aviez pensé, parfois y en a auxquels vous aviez pas pensé. Voilà. Donc c'est un mélange de choses.

S. : Ok, donc, surtout les finances et le marché, c'est ça ?

A. : Le projet avant tout doit correspondre à mon éthique. Par exemple, récemment on m'a proposé d'investir dans une structure qui traitait d'une façon un peu chirurgicale l'obésité. Et moi je pense qu'une bonne partie de l'obésité est liée à ce que mangent les gens et à leur hygiène de vie et que quelque part si je raccourcis un peu, l'industrie agro-alimentaire tue ou rend malade des gens que l'industrie pharmaceutique soigne. Derrière, c'est les mêmes actionnaires. Donc j'ai pas investi dans cette affaire là parce que quelque part je vois pas pourquoi j'irai aider des gens à avoir un tuyau dans l'estomac alors que... et donc à générer un système éthico, je sais pas quoi... alors que quelque part, la façon dont ils mangent et ce qu'on leur offre et tout, ne plus être [Mot pas compris].

Donc ça, c'est pour moi un problème éthique. A côté de ça, s'il y a, pas loin d'ici, des gens qui font un système de jardin ouvrier à grande échelle et des choses comme ça où là, y a un côté écolo, bio, développement durable, j'y vais. Ou dans les énergies, moi j'aime pas les éoliennes, je suis pas convaincu que ce soit la meilleure solution. Par contre, je crois plus aux énergies alternatives, plutôt comme le solaire photovoltaïque, d'autres choses comme ça et donc je vais pas aller dans... Comment on appelle ça ?!

S. : L'éolien.

A. : Dans l'éolien mais plutôt dans le solaire quoi. C'est des choses comme ça. Pourquoi j'ai des sortes de valeurs ?! Parce que j'ai envie d'aider et d'autres choses que j'ai pas envie de favoriser.

S. : Et donc, vous regardez pas du tout le rendement ou tout ça, ça vous intéresse pas trop ?!

A. : C'est pas ma priorité. L'argent n'est pas ma priorité.

S. : Et le risque vous regardez ça, vous évaluez le risque ?

A. : Oui ! Mais c'est très rare que vous présentiez un dossier et qu'y fait qu'à la fin du dossier, vous n'avez pas envie d'investir.

S. : C'est vrai.

A. : Donc, non, c'est un ensemble, c'est très informel, j'ai pas de règle en disant "il faut que ça me rapporte autant de pourcent, il faut que ça fasse ci, que ça fasse ça". Il va y avoir un projet qui me plaît et je vais à mon terme.

S. : L'instinct ou le subjectif, ça a beaucoup d'importance dans votre manière d'investir ?

A. : Oui !

Je le fais au pif !

S. : Haha. Je comprends ! Et c'est plus pour évaluer les critères que l'instinct joue ou c'est plutôt pour la décision finale ou les deux ?

A. : C'est un peu les deux, je vais dire que... Il faut que le projet me plaise, il faut que le domaine dans lequel il est me plaise et ainsi de suite. Le côté purement chiffres, c'est ce que je regarde en dernier, c'est pas ce que je regarde en premier. Et si j'y crois, j'y vais. Si j'y crois pas, j'y vais pas. Bah après, comme vous dites, ça reste subjectif parce que vous pouvez avoir deux dossiers qui sont très comparables et y en a un que je vais y aller et l'autre pas y aller.

S. : Et après les valeurs et que le projet vous plaisent, vous regardez quoi d'autre ? J'ai compris que les finances étaient assez fort vers la fin mais entre les deux, y a d'autres choses que vous regardez en général ?

A. : Je regarde les porteurs du projet, alors je regarde leur historique un peu. Maintenant avec Facebook, LinkedIn et machin etc, on arrive assez facilement à avoir des informations sur les gens. Je regarde quand même un peu leur marché. Y a des choses où j'y crois ou j'y crois pas. C'est un survol un peu général de tout, c'est pas super

approfondi. Je vois parfois sur des plateformes des gens qui chipotent en disant dans le tableau 18, dans la case C22, vous avez mis 18.323 alors qu'à mes yeux, ça pourrait être 18.324, je fais pas ça !

S. : Et vous regardez fort les forums ?

A. : Bah je regarde sur les plateformes d'investissements si y a un projet... si ça m'intéresse, si ça m'intéresse pas, faut déjà être inscrit. Si ça m'intéresse, j'envisage d'investir sur la plateforme ou pas. Faut avoir accès au dossier, quand vous avez accès au dossier, vous le consultez et là vous regardez un peu comment c'est, ça vous donne plus d'idées sur... En général, y a une page de présentation générale qui vous donne un peu l'historique des fondateurs, l'historique de la société si elle en a un et ainsi de suite et après, y a plus des tableaux qui sont plus financiers. Parfois, y a des études de marché qui me paraissent délirantes... Donc voilà, je sais pas, si quelqu'un veut aller vendre du saucisson en Arabie Saoudite, je vais pas trop le croire. Donc c'est lié à ça.

S. : Hum... J'avais une question... Et par rapport à...

Est-ce que vous avez les mêmes critères ou la même attitude si c'est un investissement en prêt ou si c'est un investissement en action, en equity ?

A. : Non, je pense que je vais plus en equity si j'y crois vraiment. Et le prêt, c'est en général des périodes courtes, c'est 2 ans, c'est rarement des périodes très longues. Donc, je suis plus méchant sur les prêts. Je pense que la structure peut se casser la figure plus rapidement.

S. : Comment vous déterminez la somme à investir ?

A. : Oui, moi je consacre à peu près 10% de mes revenus à des actions de ce style là qui peuvent être tout à fait... comment on appelle ça?! Philanthropique ou pas. Voilà, donc, j'ai pas vraiment de budget, j'ai pas vraiment de somme, c'est très aléatoire. J'ai toujours fait ça depuis très longtemps. Voilà. Le crowdfunding et toutes ces choses là ont permis d'avoir accès à des projets qui sont entre guillemets plus financiers. Il y a cinq, c'était pas possible ou alors on investissait dans des structures qu'on connaissait par relation, des choses comme ça. L'internet et tout le développement de ces plateformes de financement participatif ont quand même bien aidé à débloquer, à réformer toutes ces opportunités, toutes ces possibilités.

S. : Vous consacrez combien de temps à vous informer, à regarder tous vos critères ?

A. : Je sais pas moi... Combien de temps ?! Je sais pas, un ou deux jours par semaine, deux ou trois heures, un truc comme ça. C'est pas mon activité qui est principale. Dans ce monde-là, on relance beaucoup, vous savez, vous avez des trucs, des machins, vous recevez presque deux mails par semaine et vous le parcourez et si y a des projets qui

vous plaît, vous cliquez dessus et puis, vous y allez. Si y a aucun projet qui vous plaît, j'élimine le mail.

S. : Et vous les sélectionnez comment vos plateformes ?

A. : Je crois que je me suis inscrit à presque toute ou à beaucoup en tout cas. Mais je travaille avec 3-4.

S. : Et pourquoi celle-là ?

A. : Parce que j'essaie de travailler avec des structures qui sont plutôt françaises ou tout du moins européennes. Y en a beaucoup qui sont anglo-saxonnes. Moi je suis assez, comment on dit ?! Défenseur de l'activité européenne en général et française en particulier. Voilà, donc je préfère faire travailler le gars qui a fait sa start-up à Paris, à Lille, à Bruxelles plutôt que celui qui est à Los Angeles ou à Londres. Ça fait aussi un peu partie de mes règles. Voilà pourquoi je travaille principalement avec des structures francophones.

S. : Une certaine proximité de la start-up, c'est quand même important pour vous ?

A. : Oui ! Oui, c'est important.

S. : Et ça peut aller jusqu'à une proximité régionale ou toute la France comme vous dites en général ?

A. : De la France parce qu'il n'y a pas ou peu de plateforme qui font que du régional. Y en avait une... Moi j'habite dans la région de Lyon, y en avait une à Lyon mais ça a pas tenu. C'était un projet, je crois. A l'échelle du monde aujourd'hui, ça ne veut plus rien dire la région. Donc c'est plutôt national. Alors c'est vrai que si je vois un projet qui est plus dans ma région, je vais peut-être y porter plus attention mais sans plus.

S. : Et est-ce que vous avez un processus type, donc par exemple ce que vous regardez en premier lieu. On en a déjà un peu parlé... D'abord les valeurs, on dirait...

A. : Déjà le domaine, le domaine d'activité, si c'est, je sais pas moi, de l'alimentaire, du médical, du pharmaceutique, de l'immobilier, enfin tout ça, il y a des choses que j'élimine plus rapidement. Après le domaine d'activité, je regarde un peu le projet, ensuite les gens qui le mènent et puis le côté économique à la fin.

S. : Ok. Hum... Moi j'ai déjà posé toutes mes questions.

A. : Bah écoutez, si vous en avez d'autres, vous me passez un message ou un truc, moi ça me dérange pas.

S. : Ok. Merci beaucoup !

A. : Et vous faites un mémoire, c'est pour la fin de l'année ?

S. : Oui, normalement je vais le rendre fin mai et être évalué en juin.

A. : Vous pouvez le mettre en ligne, non ? Ou me le faire parvenir ?!

S. : Oui, ok. Je peux !

A. : Ca m'intéresse toujours ça !

S. : Ok, merci.

A. : Et puis si vous avez besoin d'autres informations, vous me contactez, y a pas de problème

S. : Merci beaucoup en tout cas. Merci pour votre temps.

Annexe 7 : Tableaux de l'ordre d'importance par type de crowdfunding

Critères d'investissement des investisseurs actifs en participation

Critères	Moyenne	Ecart-type
Entrepreneur	4	0,900
Produit/service	3,86	1,069
Equipe entrepreneuriale	3,71	1,134
Secteur du projet	3,71	1,113
Valeurs du projet en adéquation avec les vôtres	3,57	0,951
Marché	3,43	0,756
Projections financières	3,43	0,756
Capital proposé	3,43	1,215
Prix (valorisation future des parts)	3,43	1,134
Montant minimum à investir	3,14	1,215
Utilisation de l'argent récolté	3,14	1,604
Rendement espéré	3,14	1,272
Risque du projet	3,14	1,113
Présence d'investisseurs professionnels	3,14	1,215
Business modèle	3	0,951
Concurrence	3	0,951
Finance (Bilan, compte de résultat et trésorerie)	3	0,900
Objectifs de la levée de fonds	3	1,291
Stade du projet	2,71	0,488
Expertise dans le secteur d'activité du projet	2,71	0,535
Avantages fiscaux	2,57	1,113
Couverture médiatique du projet	2,57	0,951
Partenariat	2,43	0,951
Durée de l'investissement	2,43	1,496
Mécanisme de sortie	2,29	1,397
Le nombre de personnes engagées dans la levée de fonds	2,29	0,816
Propriété intellectuelle	2,29	1,155
Age de la société/projet	2,14	1,397
Présence d'un ami ou d'une personne particulière	2,14	0,816
Possibilité d'implication dans le projet	2,14	1,397
Taille de la société/projet	2	0,488
Proximité géographique	1,71	0,787

Critères d'investissement des investisseurs actifs en prêt

Critères	Moyenne	Ecart-type
Finance (Bilan, compte de résultat et trésorerie)	3,97	1,062
Risque du projet	3,97	0,861
Utilisation de l'argent récolté	3,78	0,941
Rendement espéré	3,66	0,865
Projections financières	3,63	0,942
Produit/service	3,59	0,979
Objectifs de la levée de fonds	3,59	1,160
Age de la société/projet	3,5	1,136
Entrepreneur	3,41	0,911
Durée de l'investissement	3,38	1,212
Marché	3,31	0,693
Secteur du projet	3,28	1,085
Equipe entrepreneuriale	3,25	1,136
Valeurs du projet en adéquation avec les vôtres	3,25	1,218
Stade du projet	3,19	0,859
Business modèle	3,13	0,871
Concurrence	3,13	0,660
Présence d'investisseurs professionnels	2,91	1,201
Prix (valorisation future des parts)	2,59	1,341
Mécanisme de sortie	2,56	1,190
Partenariat	2,5	0,718
Montant minimum à investir	2,5	1,107
Capital proposé	2,5	1,191
Taille de la société/projet	2,5	0,916
Expertise dans le secteur d'activité du projet	2,38	0,942
Avantages fiscaux - Tax benefits	2,13	1,129
Le nombre de personnes engagées dans la levée de fonds	2,06	0,801
Propriété intellectuelle	2,06	0,914
Proximité géographique	1,91	0,995
Possibilité d'implication dans le projet	1,81	0,931
Couverture médiatique du projet	1,72	0,813
Présence d'un ami ou d'une personne particulière	1,41	0,615