

Louvain School of Management

L'impact du crowdlending sur la croissance et l'innovation des PME face au prêt bancaire.

Auteur : Lescot Aurélien

Promoteur : Amougou Thierry

Année académique 2022-2023

Travail de fin d'études (TFE) en vue d'obtenir le titre de
Master [120] en sciences de gestion à finalité spécialisée

Horaire de jour

Remerciements

Tout d'abord, je souhaite remercier mon promoteur, Monsieur Amougou Thierry, pour son aide et son suivi tout au long de la rédaction de ce mémoire.

Je tiens également à remercier Messieurs Max Fortpied, Bernard Lacroix, Pierre Stassart et Piery Garot pour avoir généreusement consacré de leur temps pour m'aider. Leurs réponses et expériences ont été d'une contribution essentielle à la réalisation de ce mémoire.

Enfin, je souhaite adresser mes remerciements à toutes les personnes qui m'ont apporté leur aide, directement ou indirectement, lors de la rédaction de ce mémoire. Je tiens tout particulièrement à exprimer ma gratitude envers mes amis et ma famille pour leur soutien et leurs encouragements précieux.

Table des matières

Introduction.....	1
I. Revue de littérature	3
1. Revue de littérature.....	3
1.1 Le concept de crowdfunding et historique	3
1.2 Le crowdlending	5
1.2.1 Contexte du crowdlending.....	5
1.2.2 Emergence du crowdlending	8
1.2.3 Défis du crowdlending	10
1.2.4 Risques et limites du crowdlending	12
1.2.4.1 Pour les investisseurs.....	12
1.2.4.2 Pour les plateformes	14
1.2.4.3 Pour les porteurs de projets.....	14
1.3 Plateformes et fonctionnement	15
1.4 Le financement pour les PME	17
1.4.1 Importance du financement pour la croissance et l'innovation des PME	17
1.4.2 Méthode et accessibilité de financement pour les PME.....	18
1.5 Impact du crowdlending sur la croissance des PME	21
1.6 Le crowdlending face au crédit bancaire.....	22
II. Cadre théorique, cadre méthodologique et hypothèses.....	24
1. Cadre théorique	24
1.1. Financement, accessibilité et crowdlending	24
1.2. Le crowdlending en Belgique.....	27
1.2.1 Evolution du crowdlending.....	27
1.2.2 Cadre réglementaire	28
2. Cadre méthodologique.....	30
2.1. Méthodologie	30
2.2. Présentation des entreprises interviewées	31
2.2.1 Fiscal Team.....	31
2.2.2 Oris Group	32
2.2.3 Ecco Nova.....	33
2.2.4. Verixi.....	34
3. Hypothèses	34
3.1. Première hypothèse	34
3.2. Deuxième hypothèse	36
III. Collecte, analyse des données et conclusion.....	37

1. Collecte des données.....	37
1.1. Oris Group.....	37
1.2. Fiscal Team.....	40
1.3. Verixi.....	42
1.4. Ecco Nova	46
2. Analyse des données.....	50
2.1. Accessibilité du financement pour les PME.....	50
2.2. Impact du crowdlending sur la croissance des PME	51
2.3. Impact du crowdlending sur l'innovation des PME	55
2.4. Le crowdlending comme méthode de diversification du financement	56
2.5. Impact de la visibilité du crowdlending sur la croissance des PME	58
2.6. Développement du crowdlending en Belgique.....	59
3. Conclusion.....	61
Limites de l'étude.....	64
Bibliographie.....	65
Annexes	71

Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent une part prépondérante dans l'économie mondiale, exerçant un réel impact sur la croissance économique et la génération d'emplois. Cependant, pour soutenir leur développement, ces entreprises ont souvent besoin de recourir à des financements externes et le prêt bancaire demeure la méthode de financement privilégiée pour ce type d'entreprises.

Toutefois, les récentes crises financières et économiques ont considérablement restreint les prêts accordés par les banques en raison des nouvelles réglementations, entraînant une diminution des octrois de prêts, une exigence accrue en termes de garanties et une plus grande aversion au risque. Ces contraintes n'épargnent pas les PME, qui se trouvent confrontées à des défis majeurs de financement.

Parallèlement, avec l'apparition d'internet et de nouvelles technologies, des méthodes de financement innovantes ont vu le jour au début du 21^{ème} siècle, parmi lesquelles le crowdlending. Aujourd'hui, le prêt participatif s'est répandu dans le monde entier, ciblant principalement les petites et moyennes entreprises et connaissant une croissance continue au fil des années.

Le cadre de cette étude porte sur l'impact du crowdlending sur la croissance et l'innovation des petites et moyennes entreprises face au prêt bancaire, afin de comprendre cette nouvelle méthode de financement et les difficultés que font face les PME au prêt bancaire avec ces nouvelles normes.

La première partie de cette étude présente une revue de littérature sur les différents aspects liés à la problématique de recherche, comprenant l'historique, le contexte, les défis, les risques, les plateformes et l'impact du crowdlending. Les derniers points de la revue de littérature abordent l'importance du financement des PME et les diverses méthodes utilisées.

La deuxième partie établit un cadre théorique en dressant un état des lieux du crowdlending en Belgique, tout en explorant les enjeux du financement, l'accessibilité du crowdlending pour les PME. Ensuite, se trouve le cadre méthodologique. L'étude est de nature qualitative

avec divers entretiens réalisés auprès de plusieurs entreprises ayant eu recours au crowdlending ainsi qu'une plateforme belge. Une présentation des divers intervenants est incluse, suivis des hypothèses établies pour approfondir la question de recherche.

Enfin, la dernière partie aborde la collecte et l'analyse des données issues des entretiens réalisés, suivi d'une synthétisation des informations recueillie, les confrontant à des points de la revue de littérature pour établir les similitudes et comparaisons. Dernièrement se trouve la conclusion de l'étude, tout en mettant en évidence les limites à ce travail de recherche.

I. Revue de littérature

1. Revue de littérature

La revue de littérature établit un cadre s'articulant autour la question de recherche et elle est structurée en plusieurs sections distinctes. Tout d'abord est introduit le concept de crowdfunding ainsi que son évolution historique. La section suivante traite du crowdlending, englobant son contexte, son émergence, les défis et les risques auxquels sont confrontés les acteurs de ce domaine, et enfin, l'organisation des plateformes de financement participatif. S'ensuit une mise en perspective du financement des petites et moyennes entreprises, mettant en évidence l'importance de ce financement, les méthodes utilisées ainsi que les aspects liés à l'accessibilité. Les dernières parties abordent l'impact du crowdlending sur la croissance des entreprises, puis procèdent à une comparaison entre le crowdlending et le crédit bancaire.

1.1 Le concept de crowdfunding et historique

Le crowdfunding, terme qui se traduit par "financement par la foule", vise à soutenir financièrement une variété de projets, de différentes envergures et caractérisés par leur caractère novateur pour bon nombre d'entre eux. Les investisseurs impliqués sont principalement des particuliers et leur participation se fait par le biais de plateformes en ligne où les projets sont publiés. Ces investisseurs sont nombreux et contribuent avec des montants plus faibles. Leurs objectifs d'investissement peuvent différer de ceux des financements traditionnels, s'accompagnant de nouvelles approches en termes de risques et de rentabilité (Boyer et al., 2016).

Bessière et Stéphany (2017) exposent les différentes formes que peut revêtir le financement participatif :

- Le don avec contreparties, connu sous le nom de reward-based crowdfunding, est principalement utilisé pour financer des projets culturels et entrepreneuriaux, offrant en retour une contrepartie qui ne se limite pas nécessairement à une rémunération financière.

- Le don sans contreparties, appelé financement participatif basé sur les dons (donation-based crowdfunding), est plus répandu dans les projets associatifs, humanitaires ou à caractère personnel.
- Le prêt rémunéré ou non, désigné sous le terme de crowdlending, implique l'émission de prêts entre particuliers et entreprises. Les entreprises ciblées sont principalement des start-ups et des PME, avec également la présence de projets immobiliers, culturels, sociaux et environnementaux sur les plateformes. En échange de leur prêt, les investisseurs perçoivent des intérêts, ou non.
- L'investissement, connu sous le nom d'equity crowdfunding, vise les start-ups et les PME. La foule investit dans ces projets en échange d'actions, d'obligations ou même de bons. En retour, ils peuvent recevoir des dividendes, des plus-values ou royalties

Bien que le terme financement participatif soit relativement récent, le concept en lui-même n'est pas nouveau et a pris diverses formes à travers le monde. De nombreux exemples peuvent être cités, tels que les campagnes de collecte de fonds dans la Grèce antique, le soutien financier sollicité par des artistes de renom tels que Mozart, la collecte de fonds pour la construction de la Statue de la Liberté à New York, ainsi que celle de la tour Eiffel en France (Palusinski, 2018).

Grâce à l'avènement d'Internet, le crowdfunding a connu une émergence significative. Initialement lancé aux États-Unis, ce phénomène a fait ses débuts sur internet au début des années 2000 avec quelques premiers projets, principalement artistiques et culturels. Les premières plateformes de crowdlending ont vu le jour à partir de 2005 aux États-Unis (Bessière & Stéphanie, 2017). Depuis lors, les différentes formes de crowdfunding ont connu une croissance importante sur tous les continents et dans divers domaines, marquée par l'émergence de nouvelles plateformes (Cazemajour, 2013)

Les avancées technologiques d'internet et le développement considérable des réseaux sociaux constituent des éléments essentiels pour la progression de ce nouveau mode de financement. Le crowdfunding, reposant sur la communication de projets à un large éventail d'acteurs,

utilise les réseaux sociaux comme outil indispensable pour la diffusion et la mobilisation maximale de personnes. Favorisant ainsi l'efficacité de la visibilité des projets de financement participatif (Bessière & Stéphany, 2017).

En 2017, le crowdfunding a généré une collecte de fonds de 34 milliards de dollars à l'échelle mondiale, dont 25 milliards étaient alloués au crowdlending. Sur le plan géographique, les États-Unis dominent le secteur du financement participatif avec une part de marché de 50%, suivis de près par l'Asie avec environ 30%, tandis que l'Europe représente un peu moins de 20%. L'Amérique latine, l'Océanie et l'Afrique, quant à eux, restent peu impliqués dans ce phénomène, ne représentant que 0,5% du marché du financement participatif. Une grande partie des fonds levés est allouée aux entreprises et à l'entrepreneuriat, ainsi qu'à des causes à vocation sociale (Pouget & Bès, 2019). En 2020, une étude sur les FinTech révélait que la Chine avait surpassé les États-Unis sur ce marché, suivie par le Royaume-Uni. Parmi les autres pays, se trouve les Pays-Bas, l'Indonésie, l'Allemagne, l'Australie et le Japon (World Bank & CCAF, 2020).

1.2 Le crowdlending

1.2.1 Contexte du crowdlending

Le crowdlending, également connu sous le nom de prêt participatif, est une pratique de financement visant à accorder des prêts à des porteurs de projets par le biais de plateformes en ligne. Le crowdlending est la forme de crowdfunding la plus répandue, utilisée et développée (Ben Slimane et al., 2022). Ce dernier est considéré comme un complément fiable aux autres sources de financement. Il vise particulièrement les startups, les petites et entreprises et les projets novateurs (Boitan, 2016).

Duran (2016) décrit une dynamique particulière qui émane du processus de crowdlending, impliquant trois acteurs clés. Ces acteurs sont les porteurs de projets, les investisseurs et les plateformes de crowdlending :

- Les porteurs de projets se présentent comme des emprunteurs qui cherchent à financer leurs projets. Ils peuvent être des particuliers, des professionnels, des personnes physiques ou morales. Les projets qu'ils portent revêtent de natures

diverses, allant de la croissance d'entreprises à l'innovation, en passant par des initiatives entrepreneuriales, des projets immobiliers, des causes sociales et environnementales, ainsi que des projets culturels. En règle générale, ce sont les petites et moyennes entreprises, ainsi que les startups, qui font le plus appel à ce type de financement (Ben Slimane et al., 2022).

- Les investisseurs, également désignés sous l'appellation " la foule ", se présentent comme des prêteurs au sein du crowdlending. Ils sont un nombre conséquent d'investisseurs par projets et leurs intérêts peuvent diverger selon les différents projets. Leurs motivations peuvent être à la fois financières et sociales. Ils jouent un rôle de partenaire financier au sein du domaine du crowdlending (Darras-Barquissau, 2011). Le crowdlending offre aux investisseurs la possibilité de conserver la maîtrise de leurs épargnes et d'établir un lien direct avec l'économie réelle. Ce mouvement gagne en popularité, et le développement d'Internet a joué un rôle significatif dans cette évolution (Mejri et al., 2018).
- Les plateformes, acteurs nouveaux par rapport aux prêts traditionnels, jouent un rôle essentiel. Elles ne financent pas directement les projets, mais elles opèrent en tant qu'intermédiaires directs entre les porteurs de projets et les investisseurs. Grâce à leurs plateformes en ligne, elles facilitent la mise en relation des deux autres acteurs du crowdlending (De La Pallière & Goullet, 2018). La création de plateformes est en croissance constante, engendrant une concurrence entre elles. Cette situation les incite à professionnaliser davantage leurs activités, à accroître leur attractivité en développant leurs ressources mises à disposition. Elles effectuent un suivi constant et amélioré des projets, travaillent sur leur communication et s'efforcent d'innover (Bessière & Stéphany, 2017).

En Europe, les montants octroyés en prêts peuvent varier d'un pays à l'autre. Ils peuvent être de plus modestes sommes, telles qu'une centaine d'euros en France, par exemple, mais peuvent atteindre jusqu'à 1 000 000 £ au Royaume-Uni. Quant aux délais de remboursement, ils peuvent s'échelonner de 2 mois, notamment en Pologne, à 7 ans en Allemagne (Boitan, 2016).

En contrepartie du montant prêté, les prêteurs perçoivent des intérêts qui sont déterminés selon divers critères, tels que le montant accordé et le risque de défaut (Dietrich et al., 2019). Le taux d'intérêt pour une entreprise qui s'est vu refuser un prêt bancaire, qui ne dispose pas de garanties adéquates ou qui présente une capacité de remboursement faible, doit être compensé par un taux d'intérêt plus élevé. Le prêteur doit être rémunéré en proportion du risque encouru par son investissement. De plus, les taux d'intérêt incluent les différents coûts liés au fonctionnement et à la gestion des plateformes (Babyloan, 2014).

Le crowdlending présente des avantages à la fois sur le plan financier et social grâce à sa nature axée sur des investissements durables. Il s'appuie sur les principes de l'économie collaborative et permet, en partie, de financer des projets qui ne seraient pas réalisables par d'autres formes de financement (Schweizer et al., 2017). Le crowdlending est qualifié de méthode de financement innovante, avec trois perspectives essentielles : économique, sociale et managériale. Cela s'explique par l'innovation financière du point de vue économique, les relations sociales entre les acteurs du point de vue social, ainsi que la gestion entre emprunteurs et investisseurs au travers de la plateforme du point de vue managérial (Assadi, 2018).

La nature humaine joue un rôle prépondérant dans le cadre du prêt participatif. Une " foule " se rassemble autour d'un projet, engendrant une relation directe entre les différents acteurs, ce qui permet d'évaluer d'une certaine manière le projet avant son lancement. Une partie de cette foule, se sentant investie dans le projet, peut observer l'impact de son financement sur l'avancement du projet, même après sa réalisation. De leur côté, les emprunteurs, conscients de leur réputation en jeu, font preuve de responsabilité et renforcent la confiance qu'ils transmettent aux investisseurs (Berkowits & Souchaud, 2022).

Dans une étude de Duran (2017) portant sur les échanges sociaux, trois termes clés dans la relation entre la plateforme, les emprunteurs et les investisseurs sont mentionnés :

- La confiance, qui repose principalement sur la transparence des informations et des données communiquées par les emprunteurs et la plateforme.

- L'investissement, qui va au-delà du financement des prêteurs, impliquant une relation directe avec les projets et la possibilité d'influencer leur développement. Les emprunteurs ont leurs propres responsabilités à assumer pour mener à bien le projet, tandis que les plateformes doivent s'investir dans la protection des intérêts de chacun en sélectionnant soigneusement les projets.
- L'engagement, qui témoigne de la volonté de construire une relation solide en accompagnant au mieux le projet.

De cette manière l'implication de tous les acteurs du crowdlending permet d'en sortir un maximum d'avantages pour une relation durable.

Selon Berkowits et Souchaud (2022), une autre caractéristique qui introduit l'aspect humain dans le crowdlending est la réaction émotionnelle en cas de perte d'une partie du financement. Si le projet est considéré comme risqué, cette situation peut être vécue différemment par un groupe de prêteurs qui se sentent engagés dans le projet et qui ont donné un sens à leur investissement. Pour un prêteur dont les objectifs sont autres que purement financiers, la sensation de perte sera différente de celle d'un investisseur qui ne s'intéresse qu'à l'aspect financier. Ainsi, l'aspect social joue un rôle important dans le prêt participatif.

1.2.2 Emergence du crowdlending

Dans le contexte d'une crise financière, plus particulièrement après la crise économique de 2008, une nouvelle génération d'institutions financières a émergé, se développant et se consolidant. Ces modèles d'entreprise notables mettent l'accent sur la satisfaction du client, la transparence des transactions financières et des principes tels que la confiance et la coopération (Boitan, 2016).

Le crowdlending fait partie de ces nouvelles institutions financières qui ont suscité un engouement croissant. Il est perçu comme une forme d'innovation financière par rapport aux méthodes de financement plus traditionnelles, telles que les prêts bancaires. Le crowdlending est désormais reconnu comme une alternative viable pour financer des projets qui ne seraient pas approuvés par les banques ou en complémentarité du financement bancaire (Ben Slimane

& Rousselet, 2018). Alors qu'avant 2010, c'étaient des centaines de millions d'euros qui étaient financés par le prêt participatif dans différents pays d'Europe et aux États-Unis, au cours des années suivantes, ce montant a rapidement atteint des milliards (Maier, 2016).

Les petites et moyennes entreprises (PME) seraient particulièrement touchées par cette situation, car elles éprouvent des difficultés à convaincre les banques de financer leurs projets, contrairement aux grandes entreprises qui ont un accès plus aisé au financement. Ceci est principalement dû au risque plus élevé de non-remboursement de leurs dettes, à l'asymétrie d'informations et à la nature plus risquée de leurs états financiers (Cenni et al., 2015).

La réforme de Bâle III en Europe, dans le contexte de la crise financière et économique, a accentué les difficultés pour les PME à accéder au financement bancaire (De La Pallière & Goullet, 2018). Les banques sont moins enclines à accorder des prêts présentant des risques, voire totalement réticentes au risque, quel que soit le type de financement demandé. Si des risques existent, ceux-ci doivent être entièrement compensés par des garanties et des sûretés, déchargeant ainsi les banques de tout risque (Berkowitz & Souchaud, 2023).

Un autre ralentissement pour le financement des PME réside dans la transparence des informations concernant leurs entreprises. Contrairement aux grandes entreprises qui sont davantage exposées médiatiquement et font l'objet d'articles de presse. Les petites et moyennes entreprises éprouvent des difficultés à attirer les investisseurs en raison de leur réputation et de leur transparence informationnelle moindres (Duran, 2012). Grâce aux plateformes de prêt participatif, les PME peuvent plus facilement mettre en œuvre des pratiques de communication et de marketing accessibles aux investisseurs (Pazowski et Czudec, 2014).

La seconde crise influente sur le crowdlending est celle survenue avec la pandémie de coronavirus en 2019. Cette crise a nécessité une numérisation accrue et des innovations technologiques. Le prêt participatif répond à ces deux conditions et est qualifié d'innovation financière. Dès lors, la crise du coronavirus a permis de populariser d'autant plus le financement participatif à travers le monde et à améliorer son développement (Ye et al., 2022).

En période de crise, les institutions financières sont plus prudentes dans l'octroi de prêts en raison des différents risques auxquels elles sont confrontées, ce qui a conduit à une orientation vers de nouvelles méthodes de financement, dont le crowdlending. Pendant la pandémie de coronavirus, le prêt participatif a dû se développer et s'adapter en tenant compte de la crise et des réglementations en vigueur. Le facteur de confiance entre les investisseurs, les porteurs de projets et les plateformes s'est renforcé grâce à cette crise. Une communication transparente, des processus clairs et des informations fiables étaient nécessaires pour assurer la continuité des activités et rassurer les prêteurs quant à leurs investissements. Les investisseurs ont pu être rassurés et ont poursuivi leurs investissements dans le crowdlending, tout en attirant de nouveaux investisseurs potentiels (María Ferrer, 2023).

1.2.3 Défis du crowdlending

Le crowdlending présente plusieurs avantages pour les entreprises et les investisseurs, favorisant ainsi l'innovation, la croissance des entreprises et l'exploration de nouveaux marchés, notamment pour les entrepreneurs et les PME (Boitan, 2016).

Les investisseurs adoptent également une nouvelle approche de l'investissement, avec une interaction directe entre l'offre et la demande (Giudici et al., 2021). Leur permettant alors d'investir dans des projets en accord avec leurs valeurs et ayant un impact significatif à leurs yeux (Fasshauer, 2016). De plus, les rendements offerts aux investisseurs sont généralement plus attrayants que ceux proposés par les produits d'épargne bancaire (Ribeiro-Navarrete et al., 2021). Le crowdlending permet également une diversification accrue du portefeuille d'investissement des prêteurs. Grâce à cette diversification, les prêteurs peuvent diviser les risques encourus à travers différents projets. En cas de défaut de paiement d'une entreprise, la perte est de moins grande envergure et les autres investissements permettront de compenser cette perte (Moreno et al., 2019).

Plusieurs facteurs influencent les décisions d'investissement des prêteurs. Parmi eux, on retrouve les caractéristiques des prêts traditionnels qui permettent de générer des profits grâce à l'investissement. De nombreux investisseurs prennent également en compte la durée et le montant des prêts. Une durée plus courte permet de récupérer plus rapidement le montant

prêté, offrant ainsi une meilleure liquidité. En ce qui concerne le montant, certains investisseurs préfèrent des montants plus modestes afin de minimiser les risques. Les projets d'une durée plus longue ont quant à eux moins de chances d'être entièrement financés. Des facteurs géographiques, l'âge de l'entreprise et les comportements collectifs ont également un impact sur les décisions d'investissement (Sanchís-Pedregosa et al., 2020).

Les évaluations attribuées aux projets par les plateformes, appelés scoring, jouent un rôle clé dans les décisions d'investissement des prêteurs. Les investisseurs accordent leur confiance aux évaluations fournies par les plateformes. Plus le score est élevé, moins les risques de défaut ont de chance d'avoir lieu. Ces évaluations sont basées sur divers critères, tels que la situation financière de l'entreprise demandeuse, ses anciens bilans, les risques associés à l'entreprise et au projet par rapport à son marché, le secteur d'activité ou encore l'année de création. Les investisseurs ayant une aversion pour les risques ont tendance à faire confiance aux plateformes et à se tourner vers les projets bénéficiant d'une évaluation élevée (Moreno et al., 2019).

Pour les PME, le crowdlending offre de nouvelles opportunités de communication pour leurs projets. Elles doivent réfléchir à leur méthode de communication, au format utilisé, tout en réussissant à synthétiser les informations, en gardant de la transparence et en fournissant les données nécessaires pour garantir la fiabilité du projet. Les projets qui mettent plus l'accent sur la communication plutôt que sur l'information attirent davantage les investisseurs. De plus, il est essentiel de construire une relation de confiance entre toutes les parties prenantes (Duran, 2018). La manière dont le projet est présenté et communiqué peut être considérée comme un gage de qualité pour les investisseurs et de réussite de la campagne de financement (Kim et al., 2016).

Les porteurs de projets doivent transmettre les informations personnelles et financières nécessaires pour convaincre et rassurer les prêteurs quant à la faisabilité du projet (Yum et al., 2012). Les investisseurs accordent une plus grande attention aux informations quantitatives vérifiables, telles que la situation financière, la solvabilité et les rendements. Ils prennent également en compte les analyses et les perspectives de l'entreprise concernant le projet, ainsi que les stratégies prévues. Toutefois, ces informations sont considérées comme complémentaires aux états financiers (Ben Slimane et al., 2022).

Des études ont également montré que la longueur des descriptions de projets peut avoir un impact sur l'obtention de financement. Des phrases et des descriptions plus courtes attirent plus facilement le financement d'un projet que des phrases longues (Lin et al., 2013). L'utilisation de mots positifs, concrets et quantitatifs favorise une meilleure compréhension de la part des prêteurs. En revanche, une utilisation excessive d'un vocabulaire centré sur l'aspect humain peut être interprétée comme une tentative de détourner l'attention des prêteurs et de dissimuler une situation financière défavorable (Larrimore et al., 2011). Les vidéos de présentation réalisées par les entreprises constituent également un moyen de communication très apprécié par les investisseurs (Duran et al., 2017).

La façon dont le projet est présenté, le vocabulaire utilisé et les informations communiquées sont donc des éléments cruciaux pour la réussite du financement par le crowdlending. Il est essentiel de se démarquer sur les plateformes en proposant un contenu attractif (Ben Slimane et al., 2022).

Enfin, le crowdlending favorise l'accessibilité au financement durable. En réponse à un défi majeur de notre époque, le prêt participatif permet aux entreprises de financer des projets axés sur le développement durable, l'écologie et les énergies renouvelables. Les investisseurs, étant potentiellement plus sensibles à la nature des projets, peuvent être davantage encouragés à participer au financement de ces initiatives (Berkowitz & Souchaud, 2022).

1.2.4 Risques et limites du crowdlending

1.2.4.1 Pour les investisseurs

Certains projets sont présentés de manière à dissimuler certaines informations et à déformer la réalité. De plus, étant donné que les prêteurs ne sont pas nécessairement des professionnels, la manipulation des informations peut être exacerbée par divers facteurs. Tout d'abord, les investisseurs peuvent ne pas posséder les compétences et l'expérience nécessaires pour évaluer les risques et les investissements. Par conséquent, ils se basent sur les informations facilement accessibles et font entièrement confiance à la plateforme. Ils peuvent manquer d'informations et d'analyses sur l'environnement de l'entreprise. Ensuite, ils peuvent être influencés par différents comportements. Ils peuvent accorder trop d'importance à certaines

informations au détriment d'autres, être influencés émotionnellement par le sujet du projet, le type d'entreprise ou le secteur d'activité ou surestimer le projet (Onnée, 2017).

Le montant de l'investissement peut également être un facteur de sous-évaluation d'un projet. Lorsque l'investisseur alloue une somme peu importante, il a moins tendance à accorder une attention particulière à la fiabilité du projet car le sentiment ressenti en cas de perte est moins important dû au faible montant (Moussavou & Branellec, 2018).

Certains investisseurs suivent le comportement des autres investisseurs sans se forger leur propre opinion. Ce phénomène peut être à la fois positif et négatif. S'il s'agit d'un engouement irrationnel non étudié, cela peut conduire à de mauvais investissements. En revanche, si certains investisseurs sont qualifiés, ont effectué des recherches supplémentaires au-delà des informations fournies par la plateforme et ont eu une bonne communication avec d'autres investisseurs, cela peut être une décision d'investissement bénéfique (Duran & Dubrulle, 2017).

Afin de réduire les risques de dissimulation d'informations, les investisseurs placent leur confiance dans les plateformes de crowdlending et leurs méthodes de régulation des projets. Ils doivent s'assurer que ces plateformes disposent de systèmes de gestion des risques performants. Certaines analyses montrent également qu'il existe, pour certains projets, une relation inverse entre le rendement et le risque associé. Cela signifie que, bien que les risques soient élevés, les rendements ne varient pas de manière proportionnelle. Il peut y avoir une mauvaise évaluation du risque des prêts acceptés par les investisseurs, qui prennent ainsi des risques supplémentaires pour un rendement final identique à celui de projets moins risqués (Adhami et al., 2023).

Les risques de fraude dans le crowdlending sont multiples. Tout d'abord, en l'absence de vérifications approfondies de certains projets, il est possible que les fonds financés soient utilisés à d'autres fins que celles initialement prévues. Ces fonds pourraient être destinés à des activités illicites qui ne seraient ni tolérées ni financées par le crowdlending sachant que la nature des projets constitue un facteur influent pour de nombreux investisseurs. De plus, le fait que les projets se déroulent en ligne facilite l'anonymat des fraudeurs (Moussavou & Branellec, 2018).

1.2.4.2 Pour les plateformes

La réputation des plateformes revêt une importance capitale pour les investisseurs, qui ne s'intéressent qu'aux projets dont la fiabilité a été attestée par des experts de la finance (Duran, 2018). Faire appel à des experts-comptables pour évaluer les projets ou collaborer avec des cabinets d'experts comptables accroît la confiance des investisseurs et garantit une plus grande fiabilité des projets proposés en ligne. Ces experts contribuent à limiter les risques en évaluant et en certifiant les comptes, le marché et le secteur d'activité. Ils sont également compétents pour détecter certains types de fraudes. Ce partenariat renforce la réputation des plateformes qui y ont recours. Il convient de souligner que, en cas de risque de défaut, ce n'est pas nécessairement le porteur de projet qui est remis en question, mais plutôt la plateforme qui a potentiellement mal évalué le projet, ce qui nuit à sa réputation (Duran, 2016).

Le principal risque encouru par l'investisseur est que l'emprunteur ne soit pas en mesure de rembourser ses dettes en raison de diverses raisons, telles qu'une insolvabilité financière de l'entreprise ou l'échec du projet en raison de son niveau de risque ou de faisabilité. Les investisseurs risquent ainsi de ne pas récupérer les sommes qui leur sont dues, ainsi que les intérêts restants. Étant donné qu'il existe peu, voire aucune garantie sur une partie des prêts participatifs, cela accroît les pertes subies par les investisseurs et les risques encourus en cas de défaut. Cela souligne l'importance de la confiance, de l'honnêteté et de la crédibilité entre tous les acteurs du crowdlending (Popov et al., 2021).

Les plateformes sont exposées aux risques de cyberattaques. Étant donné que toutes leurs activités sont menées en ligne, elles doivent s'assurer de sécuriser toutes les données, que ce soit celles des porteurs de projets ou des investisseurs. En cas de cyberattaque, la confidentialité des données personnelles peut être compromise que ce soit pour les porteurs de projets et les investisseurs (Moussavou & Branellec, 2018).

1.2.4.3 Pour les porteurs de projets

Malgré le fait que le crowdlending offre un accès plus rapide au financement pour les PME et accorde des prêts qui pourraient ne pas être accordés par les banques, cela ne s'applique pas à toutes les demandes. Le prêt participatif n'est pas accessible à toutes les PME, car les critères de sélection sont stricts, ce qui explique la sélectivité des projets acceptés. Plusieurs raisons y sont liées, telles que le manque d'informations, une situation financière trop risquée, la complexité de l'étude qui ne permet pas d'assurer la stabilité du projet, ou encore une entreprise trop récente. Les plateformes ne peuvent se permettre d'accepter des projets présentant un risque de défaut de remboursement, car cela nuirait à leur réputation (Ben Slimane & Rousselt, 2018). Les jeunes entreprises ayant seulement quelques années d'existence ont peu de chances de voir leurs projets financés par le crowdlending (De La Pallière & Goullet, 2018).

Étant donné que le crowdlending est un phénomène récent, la sélection des projets demeure très rigoureuse afin de garantir la qualité et de prévenir les risques. Dans de nombreux pays, les plateformes n'ont pas encore les outils nécessaires à une sélection rapide, efficace et fiables pour le contrôle de projets. Il est dès lors crucial pour les plateformes de conserver la confiance de leurs investisseurs. L'approbation de projets supplémentaires pourrait compromettre la qualité de l'évaluation et augmenter les risques de défaut, ce qui pourrait nuire à leur réputation (Duran, 2017). Du côté des entreprises porteuses de projets, l'absence de validation et de financement entraîne une perte de temps investi dans la campagne sans aucun retour (Duran & Dubrulle, 2017).

1.3 Plateformes et fonctionnement

Les plateformes de crowdlending exercent un impact significatif sur les entreprises et les économies en raison des motivations des entrepreneurs, ce qui favorise l'émergence de nouveaux comportements entrepreneuriaux. Elles établissent des systèmes dynamiques qui permettent une croissance proportionnelle à leurs capacités (Duran et al., 2017).

Les plateformes de crowdlending agissent en tant qu'intermédiaires en mettant en relation les prêteurs et les emprunteurs à la recherche de financement. Elles assument une responsabilité importante dans l'évaluation des risques et l'établissement des scores. Elles doivent démontrer

leur engagement à agir dans l'intérêt des investisseurs et mettre en place diverses stratégies pour réduire les risques encourus par les prêteurs (Havrylcgyk & Verdier, 2017).

Les plateformes doivent être attrayantes pour les investisseurs en proposant un nombre suffisant d'opportunités de prêts à leurs clients, tout en garantissant la fiabilité des projets publiés sur la plateforme. Parallèlement, elles doivent s'assurer qu'il existe un nombre suffisant d'investisseurs potentiels capables de financer les projets des emprunteurs. Des éléments tels que la rapidité, la flexibilité, la disponibilité du financement et du processus sont des facteurs clés dans les décisions des emprunteurs. Ainsi, les plateformes doivent trouver un équilibre afin d'être attractives pour l'offre et la demande (Maier, 2016).

Le rôle des plateformes peut être associé à celui des banques, mais il existe des différences notables. Les plateformes jouent le rôle d'intermédiaire entre les investisseurs et les emprunteurs, entre l'offre et la demande. Elles ne répartissent pas l'argent des investisseurs vers des projets choisis par elles-mêmes et ne détiennent pas les fonds des particuliers. Les prêteurs font leurs propres choix, contrairement aux banques qui octroient les crédits elles-mêmes. Les plateformes sont présentes pour créer des liens entre les acteurs du crowdlending, établir une relation de confiance entre eux et assurer un traitement adéquat des informations avec transparence (Duran & Dubrulle, 2017).

Les étapes permettant d'obtenir un financement sont généralement similaires à travers les différentes plateformes. La première étape consiste pour l'entreprise demandeuse de financement à soumettre son projet. Ce dernier doit fournir un maximum d'informations afin de permettre une étude approfondie par la plateforme. Lors de la deuxième étape, l'examen du dossier, la plateforme évalue les données, principalement financières (budget, finances et croissance de l'entreprise, prévisions), mais également des données qualitatives. Par suite de cette évaluation, le projet se voit attribuer une notation propre à chaque plateforme. La troisième étape est celle de la publication du projet en ligne, si celui-ci a été validé par la plateforme, afin de le faire connaître auprès des investisseurs potentiels. La dernière étape consiste en la mise en place d'un contrat entre l'entreprise et les investisseurs, si toutes les parties sont d'accord sur les termes (Ben Slimane & Rousselt, 2018).

Lors de la première étape, qui est l'introduction du projet aux plateformes, certaines pièces justificatives sont demandées afin de prévenir toute forme de fraude. Les porteurs de projets doivent fournir des documents les concernant, ainsi que des informations sur le projet et sa cohérence. Cela permet de vérifier l'identité du porteur de projet et ses antécédents. Des rencontres en personne peuvent également être organisées afin d'en apprendre davantage (Moussavou & Branellec, 2018).

Plusieurs modes de financement sont possibles dans le cadre du crowdlending, en fonction de la durée accordée pour le financement. Le premier est le financement où tout est financé ou rien ne l'est. Si le montant n'est pas entièrement financé dans le délai imparti, les investisseurs récupèrent leur argent et le porteur de projet ne reçoit pas le prêt. Dans ce cas, l'emprunteur devra soit améliorer son projet et soumettre une nouvelle demande, l'abandonner ou trouver un autre moyen de financement. Le deuxième consiste à accorder au porteur de projet le montant collecté, indépendamment du montant initialement fixé. La plateforme peut aussi fixer un montant qui ne correspond pas au montant total et dont, s'il est atteint, l'entreprise reçoit cette part de financement. Dans ces cas, le risque pour les prêteurs est accru car le projet peut être lancé sans disposer de tous les fonds nécessaires. Il n'y a pas non plus de garantie que le projet sera entièrement financé à terme, ce qui accroît les risques pour les prêteurs. Cette deuxième méthode, moins utilisée, est davantage adaptée aux projets qui se déroulent en plusieurs étapes (De La Pallière & Goullet, 2018).

1.4 Le financement pour les PME

1.4.1 Importance du financement pour la croissance et l'innovation des PME

Une entreprise est considérée en croissance lorsqu'elle a une augmentation, de sa taille, de ses ressources, de ses parts de marchés, de son effectif ou encore de ses résultats financiers. L'innovation au sein d'entreprise est caractérisée par la mise en place de nouveaux produits, services, de nouvelles méthodes de travaux, de production ou de processus qui est bénéfique à l'efficacité de l'entreprise (Boyer & Didier, 1998).

L'innovation revêt une importance cruciale pour la croissance économique. Elle nécessite des activités de recherche et développement, l'expansion des entreprises, le développement de compétences et de nouveaux produits, l'adoption de nouvelles stratégies et technologies, tout

cela accompagné d'un capital humain solide. En 2015, la Commission européenne soulignait que les deux tiers des travailleurs sont employés par des PME, ce qui représente un capital humain considérable. Cependant, ces entreprises ont besoin de financement pour soutenir leur croissance économique grâce à l'innovation. Ce processus est complexe et comporte divers degrés d'incertitude en fonction de différents facteurs. D'une part, le frein au financement concerne tous les types d'entreprises, qu'il s'agisse d'entreprises en phase de démarrage, de celles qui développent de nouveaux projets prometteurs ou encore d'entreprises déjà établies ayant besoin de financement pour assurer la pérennité de leur croissance et accéder à de nouveaux marchés. D'autre part, cela dépend du degré d'innovation et des risques qui y sont associés (Belze & Gauthier, 2000).

Dans un contexte de mondialisation, l'innovation est un élément clé pour maintenir la compétitivité des entreprises. Elle favorise une croissance durable, tant pour les entreprises elles-mêmes que pour les pays dans lesquels elles opèrent. Les PME disposent d'une capacité de flexibilité et d'adaptabilité qui leur permet d'innover (Grilli et al., 2018).

Les défis du financement de l'innovation sont multiples. Les petites et moyennes entreprises ont du mal à obtenir un financement par fonds propres, ce qui les oblige à rechercher des financements externes. Cependant, l'asymétrie d'informations, les risques inhérents, la durabilité des activités, l'incertitude quant à leur fiabilité, le manque de garanties et de preuves suscitent une certaine réticence de la part des institutions financières traditionnelles (Tadjousti & Idlhadj, 2019).

Tadjousti et Idlhadj (2019) soulignent que le financement bancaire n'est pas adapté à l'innovation, en particulier pour les entreprises émergentes. Pour ce type d'entreprise, des alternatives de financement telles que le crowdlending ou le capital-risque sont plus appropriées. Lorsque le projet est viable, cela favorise la croissance et une nouvelle pénétration du marché grâce à l'innovation.

1.4.2 Méthode et accessibilité de financement pour les PME

Comme le soulignent Rao et al. (2023), les PME occupent une place essentielle dans l'économie, tant au niveau national qu'international. Elles constituent un grand nombre

d'entités, créent de l'emploi. Elles servent souvent de moteurs d'innovation et de croissance. Cependant, pour soutenir leur développement, les PME ont besoin d'avoir accès à diverses ressources financières.

Les petites et moyennes entreprises, contrairement aux grandes entreprises, se retrouvent confrontées à des limitations dans l'accès aux sources de financement, telles que les capitaux propres, qui sont plus difficiles à obtenir. Elles font également face, pour la majorité d'entre elles, à l'impossibilité d'accéder au marché boursier. Par conséquent, le prêt bancaire joue un rôle crucial en tant que principale modalité de financement pour ces entreprises, représentant ainsi la principale source de financement pour la plupart des PME (De Maeseneire & Claeys, 2012).

Les répercussions de la crise financière ont eu un impact indéniable sur le financement bancaire depuis son déclenchement en 2007. Face aux lacunes constatées dans les systèmes bancaires, le Comité de Bâle a dû intervenir et mettre en place un nouvel accord connu sous le nom de Bâle III. L'objectif de cet accord était de renforcer le secteur bancaire et financier afin de prévenir les crises futures. Les nouvelles réglementations introduites par Bâle III ont principalement renforcé les règles concernant les fonds propres des institutions bancaires, la liquidité, l'effet de levier et la gestion des risques (Benzizoun & El Haddad, 2022).

Benzizoun & El Haddad, 2022 explique qu'en conséquence de cet accord, plusieurs études mettent en évidence la réduction de l'accès au financement bancaire pour les PME, car les banques sont moins enclines à accorder des prêts en raison des limitations imposées. Étant donné que les PME présentent des risques plus élevés que les grandes entreprises, elles sont davantage touchées par cette diminution des prêts accordés. Elles se voient proposer des taux d'intérêt moins avantageux en raison de leur perception plus risquée, et le financement de projets considérés comme risqués devient moins accessible, voire totalement impossible. Étant donné que le prêt bancaire constitue une source de financement majeure pour ce type d'entreprise, cela les restreint, alors qu'elles jouent un rôle moteur dans la croissance économique, le marché du travail et l'innovation de nombreux pays.

Certaines caractéristiques des PME contribuent également à ces contraintes. Les petites PME, les jeunes entreprises ou celles ayant connu une instabilité financière au cours des dernières

années sont particulièrement touchées par ces restrictions d'accès au prêt bancaire. En raison du manque de garanties, de l'incertitude de leur capacité de remboursement et de la nature plus risquée de leurs projets, ces entreprises subissent des conséquences encore plus importantes (Kremp & Piot, 2014). Les petites entreprises sont également limitées dans le nombre de banques auprès desquelles elles sont clientes. Les grandes entreprises peuvent avoir des prêts en cours auprès de différentes banques, ce qui leur permet d'avoir une plus grande diversité dans leurs emprunts. Les petites entreprises, quant à elles, sont généralement clientes d'une ou deux banques seulement (Boyer et al., 2016).

Le processus d'accès au crédit bancaire pose également des problèmes pour les PME. Il peut être chronophage, car il nécessite de présenter les comptes à la banque, de prouver sa solvabilité, de constituer un dossier expliquant la demande de prêt et les objectifs associés au projet, ainsi que de fournir des garanties et de les justifier. Les réglementations étant plus strictes, cela prend davantage de temps et les preuves doivent être d'autant plus solides (Boyer et al., 2016).

Un autre obstacle important qui entrave le financement des PME est l'accessibilité et la volonté des banques, qui constituent la principale source de financement pour les PME, à rechercher des informations et à mener des investigations sur ces entreprises. Les caractéristiques des PME font que les informations sont moins accessibles et disponibles sur le marché. Cela demande aux banques d'investiguer davantage et de s'engager plus avant dans l'évaluation des demandes de financement et des caractéristiques de l'entreprise. Selon certaines études, les banques n'ont pas remédié à ce manque d'informations, ce qui réduit l'octroi de crédits. De plus, les crédits accordés aux PME, étant une activité moins rentable pour les banques et comportant des risques associés, les banques se sont concentrées sur d'autres activités, ce qui accentue l'obstacle au financement des PME (Dietsch & Mahieux, 2014).

Il convient toutefois de souligner que, malgré cette restriction d'accessibilité, les crédits bancaires accordés aux petites et moyennes entreprises demeurent nombreux. En effet, le prêt bancaire reste la principale source de financement pour ces entreprises. Toutefois, pour le financement de projets plus innovants et risqués, il est désormais crucial de relever le défi de

trouver des sources alternatives de financement et de diversifier les méthodes de financement (Kremp & Piot, 2014).

1.5 Impact du crowdlending sur la croissance des PME

Le crowdlending offre un processus de financement plus rapide et généralement un taux d'intérêt plus bas que les méthodes de financement traditionnelles. Les garanties exigées par les plateformes de prêt participatif sont moins contraignantes et plus accessibles que celles imposées par les banques, qui appliquent des critères plus rigoureux. Cela permet de financer des projets innovants (Pignon, 2017). De plus, il n'y a pas d'apport financier minimum requis pour les entreprises. Les plateformes étudient la capacité de remboursement du montant total emprunté par les entreprises dans des conditions normales (De La Pallière & Goullet, 2018). De plus, avec l'avènement d'Internet et des réseaux sociaux, les informations circulent plus facilement et rapidement, ce qui accélère les processus de financement par rapport aux méthodes traditionnelles (Lesur, 2015).

Les projets peuvent être traités en quelques semaines, tandis qu'un prêt bancaire peut prendre plusieurs mois. Certaines entreprises privilégient la rapidité de financement par rapport aux coûts engendrés afin de lancer leurs projets le plus rapidement possible et d'éviter de perdre du temps avec d'autres méthodes de financement. Les coûts d'un projet sont liés aux frais de dossier, aux frais administratifs et aux taux d'intérêt (De La Pallière & Goullet, 2018). Le temps gagné grâce à la rapidité de financement du crowdlending permet aux PME de se concentrer sur d'autres objectifs plutôt que de consacrer plusieurs mois à une demande de financement auprès d'un établissement de crédit (Lesur, 2015).

Outre l'accessibilité par rapport à d'autres méthodes de financement, le crowdlending offre de nouvelles opportunités de croissance. Il constitue un outil publicitaire précieux, car les plateformes de crowdlending permettent de donner une meilleure visibilité aux entreprises. Lorsqu'un projet de financement est lancé, les plateformes, en plus de l'afficher sur leur plateforme, communiquent et diffusent le projet via différents canaux de communication. Cela suscite l'intérêt des particuliers et des investisseurs, qui se renseignent sur l'entreprise et pourraient devenir à terme des partenaires, des clients ou des fournisseurs potentiels. Le

crowdlending permet aux PME de saisir de nouvelles opportunités, de créer de nouveaux réseaux tout au long des campagnes et d'accéder à de nouveaux marchés (Duran et al., 2017).

1.6 Le crowdlending face au crédit bancaire

Ces dernières années, à la suite des différentes crises, les banques ont vu leurs capacités de prêt aux entreprises se restreindre. Cette situation nécessite l'innovation de nouvelles méthodes de financement afin de soutenir les projets des entreprises (Bendriss et al., 2014). Toutefois, les petites et moyennes entreprises demeurent largement dépendantes des banques. En 2015, 75% des financements des PME européennes provenaient du crédit bancaire. Il est donc essentiel de développer de nouvelles sources de financement pour offrir aux entrepreneurs diverses alternatives pour financer leurs projets innovants et prometteurs, ainsi que pour permettre aux PME en croissance de poursuivre leur expansion (Swd, 2015).

Le crowdlending émerge en tant que concurrent des méthodes de financement traditionnelles. Il présente une approche novatrice avec une prise de risque plus abordable. Les processus sont différents et plus rapides grâce à la numérisation. Les projets et la capacité des entreprises à rembourser sont évalués sur une période courte et une fois validés, ils sont rapidement publiés sur les plateformes. Le prêt participatif renforce le financement de projets émergents, à caractère social ou en développement, qui ne seraient pas soutenus par d'autres canaux de financement. Actuellement, le crowdlending complète les autres sources de financement et vise à réduire le taux de refus des prêts par les banques. À terme, il pourrait devenir l'une des principales sources de financement pour les entreprises innovantes (Boitan, 2016).

De La Pallière et Goullet (2018) soulignent la difficulté pour les banques de financer des actifs intangibles en raison du manque de garanties. Une grande partie des prêts est consacrée aux actifs matériels. C'est notamment le cas des franchisés, qui sont principalement des PME. Il est difficile pour eux d'obtenir un financement auprès des banques en raison de la nature de leurs demandes, principalement axées sur ces actifs intangibles. Le crowdlending leur offre de nouvelles opportunités de financement plus accessibles.

Étant une alternative non négligeable, les banques suivent de près les plateformes de crowdlending et leur évolution. Certaines banques s'y intéressent en envisageant des collaborations ou en investissant dans ce nouveau mode de financement en développant des services de crowdlending (Bessière & Stéphany, 2017).

II. Cadre théorique, cadre méthodologique et hypothèses

1. Cadre théorique

Pour donner suite à l'étude de la littérature portant sur le financement des PME et le concept de crowdlending, un cadre théorique reprend les points clés établis autour de la problématique de recherche : "L'impact du crowdlending sur la croissance et l'innovation des PME face aux crédits bancaires." Ce cadre théorique met en évidence l'importance du financement actuel pour les PME ainsi que les difficultés auxquelles elles sont confrontées. De plus, il met en évidence l'impact qu'exerce le crowdlending sur la croissance et l'innovation des PME. En complément se trouve l'état actuel du crowdlending en Belgique ainsi que la réglementation qui lui est appliquée.

1.1. Financement, accessibilité et crowdlending

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle moteur dans la croissance économique, la création d'emplois, l'innovation et la génération de valeur. Elles représentent la forme d'entreprise la plus répandue en Europe et en Belgique. Le financement joue un rôle clé pour ces entreprises, leur permettant de maintenir leur compétitivité, de s'internationaliser et de s'orienter vers la transition numérique et le développement durable (SPF Économie, 2023).

Toutes les petites et moyennes entreprises ne sont pas en mesure ou n'ont pas la volonté de s'engager dans l'innovation, facteur de croissance. Les raisons de leur réticence à innover peuvent être liées à des ressources limitées telles que le financement, des lacunes organisationnelles ou encore le fait d'évoluer dans un secteur ou un environnement peu propice à l'innovation. Les risques associés à l'innovation rendent les entreprises plus vulnérables, accentuant ainsi les difficultés d'accès à diverses ressources de financement (Barneto & al., 2018).

Tel qu'évoqué dans un rapport de l'OCDE (2015), l'accès au financement pour les petites et moyennes entreprises s'avère complexe en raison de multiples facteurs tels que les crises successives, l'asymétrie des informations, l'incertitude qui entoure les PME, le

surendettement, ainsi que la domination des grandes entreprises sur les ressources financières disponibles. Malgré la sollicitation persistante des PME pour le prêt bancaire en raison de leur dépendance à celui-ci, l'accès à cette source de financement est entravé par l'introduction de nouvelles normes et réglementations, des exigences de garanties plus importantes et le changement de la perception des banques à l'égard de ce type d'entreprises. Ce phénomène affecte particulièrement les PME en phase de démarrage, de petite taille, ou celles à fort potentiel de croissance et d'innovation, car elles encourent des risques plus importants.

Un impact de la crise est le laps de temps entre la demande de crédit et sa réception par l'entreprise. La rapidité du financement peut être une importance cruciale pour ces entreprises. Dans certains cas, une PME, disposant de la capacité de rembourser un financement, mais ayant besoin de celui-ci dans un court délai pour poursuivre ses activités, peut être contrainte si l'octroi du financement prend trop de temps. De tels délais peuvent entraîner une situation d'incapacité financière pour l'entreprise. Un autre problème est le financement de la trésorerie. Les besoins de trésorerie posent problèmes pour les petites et moyennes, par exemple pour des raisons de décalage entre les paiements des fournisseurs et ceux des clients. Les banques se montrent moins voire pas du tout enclines à financer les besoins de trésorerie, qui ont connu un taux de défaut accru ces dernières années (Cailloux et al., 2014).

Selon une enquête du SPF Économie (2023) en Belgique, 16% des petites et moyennes entreprises belges estimaient que les banques manquaient de volonté pour leur octroyer des prêts en 2021. La sollicitation du prêt bancaire, qui demeure la principale source de financement externe pour les PME, a également diminué de 10% au cours des deux dernières années, passant à 64%. En revanche, seulement 5% des PME considèrent l'accès au financement comme un obstacle majeur à leur croissance. D'autres facteurs tels que le manque de clientèle, la concurrence, les coûts de production, la main-d'œuvre et les réglementations sont considérés comme des obstacles plus importants pour les 95% des PME restantes.

D'après Boitan (2016), le crowdlending est qualifié d'innovation financière, s'étant développée avec l'émergence d'Internet, le développement des fintechs et en réponse aux différentes crises économiques. Cette méthode de financement repose sur la transparence et

la confiance entre les parties prenantes, et vise à favoriser l'innovation et la croissance des PME.

Fougerais (2021) explique que le crowdlending est considéré comme une alternative viable aux prêts bancaires. Avec son émergence et sa croissance ces dernières années, les plateformes se sont professionnalisées. Les agréments obtenus et les nouvelles réglementations imposées leur confèrent une certaine crédibilité. Il met en avant les divers avantages du crowdlending :

- Le crowdlending permet d'accéder à un financement rapide et facile, sans nécessité de fournir des garanties.
- Il permet le financement de projets qui sont mal perçus par les banques pour des causes telles qu'un manque de garanties ou des projets considérés comme risqués.
- Le prêt participatif permet de diversifier les sources de financement et peut être complémentaire aux prêts bancaires. Les porteurs de projets peuvent ainsi bénéficier d'alternatives de financement et faire un choix vers la méthode la plus intéressante pour eux, voire combiner les prêts bancaires et participatifs pour un projet.
- Le crowdlending est considéré comme quasi-fonds propres, ce qui améliore l'accessibilité aux prêts bancaires et réduit les risques perçus par les banques.
- Le crowdlending permet de financer des projets que les banques pourraient ne pas financer, tels que des actifs intangibles, le recrutement de personnel et les besoins de trésorerie. Cette méthode de financement est donc adaptée aux différents besoins des entreprises.
- La visibilité offerte par les projets publiés sur les plateformes et à travers les divers réseaux de communication ouvre de nouvelles opportunités en termes de nouveaux clients, investisseurs et contacts.

1.2. Le crowdlending en Belgique

1.2.1 Evolution du crowdlending

Un rapport de l'Autorité des services et marchés financiers (FSMA), publié en 2018, révèle que le crowdfunding en Belgique est en constante évolution à travers les cinq principales plateformes du pays. Selon ce rapport :

- Les deux principales formes de crowdfunding en Belgique sont le crowdequity (financement par participation au capital) et le crowdlending (financement par prêt).
- Alors qu'en 2012 seuls 3 projets avaient été financés, en 2018, ce sont 273 projets qui ont été mis en ligne sur les plateformes. Parmi eux, 232 ont été entièrement financés, pour un montant total d'environ 40 millions d'euros. Les 41 autres projets n'ont pas réussi à obtenir suffisamment de fonds, dont seulement 3 étaient des projets de crowdlending, les autres étant des projets d'investissement en capital.
- Seuls quelques projets ont été acceptés par les plateformes. En effet, plus de 17 000 projets ont été soumis, mais seulement 1,56% d'entre eux ont été sélectionnés. Le crowdlending est la forme de financement la plus utilisée dans le crowdfunding, représentant 57% du nombre de projets (148) et 78% du financement total (un peu plus de 31 millions d'euros).
- Parmi les prêts participatifs, seuls 5 entreprises ayant un projet ont fait défaut de remboursement entre 2012 et 2017, ce qui représente moins de 2% du montant total financé.
- En moyenne, un projet est financé par 100 investisseurs distincts, avec un montant d'investissement moyen légèrement inférieur à 3000 euros. Les investisseurs bénéficient d'un rendement moyen de 7,42%.
- Malgré cela, le marché du financement participatif reste nettement inférieur aux autres sources de financement. En 2017, plus de 131 milliards d'euros ont été prêtés aux entreprises par le biais de sources de financement traditionnelles.

- Les projets de crowdlending peuvent varier selon leur catégorie. On retrouve des projets publics, ouverts à tous, des projets privés dont l'accès est restreint, généralement réservé aux investisseurs "membres" de la plateforme. La dernière catégorie concerne les projets mixtes, impliquant à la fois des investisseurs privés et publics. Avant 2017, le nombre de projets privés et publics a varié d'une année à l'autre. Par exemple, en 2016, il y avait eu plus de projets privés, tandis qu'en 2017, les deux catégories étaient équivalentes.
- Les prêts sont remboursés selon trois modalités. Le prêt amortissable, le plus courant, prévoit un remboursement échelonné sur la durée du prêt, selon un calendrier prédéfini. Le prêt in fine consiste à rembourser le montant total en une seule fois à la date d'échéance. Enfin, le prêt convertible, le moins populaire, permet à l'investisseur de convertir le montant en parts de l'entreprise ou de récupérer son financement.

Entre 2018 et 2020, une nouvelle étude portant sur cinq plateformes de crowdlending belges a révélé la publication de 164 projets de prêt, d'un montant allant de 28 000 € à près de 4 200 000 € pour un projet. La durée moyenne d'un projet est d'un peu moins de 4 ans, avec un taux d'intérêt légèrement supérieur à 6%. Par rapport à la période précédente, le crowdlending a continué de croître, avec une augmentation du nombre de projets par an et du montant des projets (FSMA, 2020).

Au niveau européen, le Royaume-Uni domine largement le marché, détenant en 2015 une part importante du montant total (82%). Viennent ensuite des pays voisins de la Belgique, tels que la France, l'Allemagne et les Pays-Bas, qui enregistrent une progression significative. Malgré sa croissance notable ces dernières années, la Belgique reste en retrait, avec encore une marge de progression et une nécessité de développer sa popularité. Le nombre de plateformes en Belgique est également inférieur à celui de ses pays voisins. En 2015, on comptait 5 plateformes en Belgique contre plus de 40 en France, 35 en Allemagne et 27 aux Pays-Bas (KMPG, 2015).

1.2.2 Cadre réglementaire

Depuis 2021, dans l'ensemble de l'Union européenne, les plateformes de financement participatif doivent obtenir l'agrément du FSMA, l'autorité des services et marchés financiers, avant de pouvoir exercer leurs activités. Les institutions financières souhaitant se lancer dans le crowdlending doivent informer le FSMA de leur intention. Cette nouvelle législation, qui remplace la loi de 2016 en Belgique, vise à harmoniser le marché européen. Elle confère également aux plateformes un nouveau statut au sein de l'Union européenne, lié au règlement ECSPR (European Crowdfunding Service Providers Regulation). Ce statut leur permet d'exercer dans d'autres pays de l'Union européenne sans avoir besoin d'obtenir une autorisation nationale de chaque pays dans lequel elles souhaitent opérer. Un autre aspect de ce nouveau statut est qu'il autorise les plateformes à accorder des prêts allant jusqu'à 5 millions d'euros pour un seul projet par an (FSMA, 2022).

Pour être agréées par le FSMA en Belgique, les plateformes doivent revêtir la forme d'une société commerciale et avoir leur siège social en Belgique. Elles doivent être capables d'assurer une gestion continue de leurs activités et de maîtriser des dossiers complexes. Les personnes chargées de la direction de la plateforme doivent posséder les compétences et qualités requises (Wolff et al., 2021).

Le FSMA (2022) indique également que l'European Securities and Market Authority (ESMA) a élaboré un ensemble de normes techniques à adopter. Cela englobe la protection des investisseurs grâce à des normes visant à prévenir les conflits d'intérêts, à fournir des informations sur les investissements, à évaluer les taux de défaut, à protéger les investisseurs contre les pertes, à assurer la transparence financière des projets et la fiabilité des entreprises.

Le rôle du FSMA est d'agréer et de réguler les activités des plateformes de crowdlending. Il exerce un contrôle sur leurs processus, leurs procédures, en veillant à ce qu'ils soient transparents, informatifs sur les risques associés aux projets et complets dans les informations fournies aux prêteurs. Les procédures mises en place mettent fortement l'accent sur la protection des investisseurs et obligent les plateformes à garantir la compréhension des risques par les investisseurs et à évaluer leur capacité à supporter des pertes en cas de défaut de paiement. Le FSMA dispose du pouvoir d'enquêter en cas de non-respect des règles du marché. Il peut exiger à des plateformes de se mettre en conformité et d'imposer des sanctions à leur encontre (Wolff et al., 2021).

Wolff, Marique et Van de Velden (2021) expliquent également qu'en ce qui concerne la fiscalité, des avantages existent pour les investisseurs sous certaines conditions. Cela concerne les investissements destinés aux PME de moins de 4 ans qui financent des projets nouveaux. L'objectif est de stimuler leurs activités et de favoriser l'innovation. En échange, les investisseurs, qui doivent être des personnes physiques et agir en dehors de leur activité professionnelle, bénéficient d'une exonération d'impôt sur le précompte mobilier sur une partie du montant prêté.

En Belgique, il existe trois types de prêts régionaux qui ont pour but d'inciter les particuliers d'investir dans le crowdlending en leur offrant des avantages fiscaux et des garanties publique sur la montant du financement prêté. Ces prêts sont destinés aux PME et répartis en fonction des régions où elles sont localisées. Il y a le prêt « Coup de Pouce » pour la Wallonie, le prêt « Proxi » pour Bruxelles, et le prêt « Winwinlening » pour la Flandre. Pour les investisseurs, cette forme de prêt octroie une garantie de 30% sur le capital investi en cas de défaillance du porteur de projet. De plus, ils bénéficient d'un avantage fiscal annuel sous forme de crédits d'impôt, atteignant 4% durant les trois ou quatre premières années à Bruxelles et en Wallonie, suivi de 2,5% pour les années suivantes. En Flandre, ce taux s'élève à 2,5% pour toutes les années où les particuliers investissent. Les montants maximums octroyés aux porteurs de projets varient de 250.000€ à 300.000€, tandis que la durée du prêt fluctue de 4 à 10 ans, selon les régions. Les emprunteurs ont le choix de rembourser le prêt soit en une seule fois à l'échéance, soit sous forme de prêt amortissable, avec des mensualités, trimestrialisées, semestrialisées ou annualités. Les taux d'intérêt pour ce type de prêts s'échelonnent entre 2,625% et 5,25% (Look&Fin, 2021).

2. Cadre méthodologique

2.1. Méthodologie

Afin de procéder à l'étude de l'impact du crowdlending sur la croissance et l'innovation des petites et moyennes entreprises par rapport au prêt bancaire, une étude qualitative a été réalisée, impliquant plusieurs acteurs du crowdlending. Diverses interviews ont été menées auprès de PME issues de secteurs et de tailles variés. De plus, une interview a été réalisée avec une plateforme de crowdlending, qui occupe une position de leader sur le marché belge

et octroyant le financement de projets spécifiques. Les entretiens étaient individuels et semi-directifs. Deux d'entre eux se sont réalisés en présentiel, les deux autres se sont réalisés en virtuel. Toutes les informations obtenues à la suite de ces entretiens constituent des données primaires. Les interviews ont été réalisées directement avec les participants, qui ont volontairement répondu aux différentes questions dans le cadre de ce mémoire.

Pour mener à bien ces enquêtes auprès des PME, un guide d'entretien contenant entre 15 et 20 questions ont été utilisés. Les questions portaient sur des sujets tels que le financement des entreprises en général, le crowdlending en Belgique, son accessibilité, ses facteurs de croissance et d'innovation, la visibilité qu'il octroie ainsi que son coût comparativement aux prêts bancaires. Les questions adressées à chaque entreprise étaient principalement similaires, avec un nombre de questions équivalent. Les questions pouvaient être adaptées au fil des entretiens et certaines questions spécifiques ont été posées en fonction des caractéristiques propres à chaque entreprise.

En ce qui concerne l'entrevue avec la plateforme de crowdlending, le questionnaire était axé sur la méthode d'octroi de crédit aux PME, les relations entretenues avec les banques, la croissance de cette méthode de financement, ainsi que les particularités et la réglementation en vigueur en Belgique concernant le crowdlending.

Toutes les interviews ont duré en moyenne 30 minutes et les transcriptions de ces entretiens sont disponibles en annexe. La sélection des entreprises interviewées s'est faite sur la base volontaire de leur part, les entreprises ayant accepté de répondre aux différentes questions. Les entreprises interviewées ont toutes des activités différentes et leurs projets financés sont alloués pour divers projets. La plupart des financements ont été réalisés par le biais de la plateforme Look&Fin, plateforme belge agréée par la FSMA.

2.2. Présentation des entreprises interviewées

2.2.1 Fiscal Team

La première interview a été menée en compagnie de Max Fortpied, fondateur et associé de Fiscal Team, qui est un expert en finance. Outre Fiscal Team, il a également fondé et été associé de Codabox, une entreprise fournissant les ressources nécessaires à la numérisation

de la comptabilité, ainsi que partenaire de ClearFacts, une plateforme de gestion documentaire destinée aux comptables et aux entrepreneurs. Ces deux entreprises ont été cédées à Isabel Group.

Fiscal Team est un cabinet comptable et d'expertise comptable depuis 2009, spécialisé dans l'optimisation fiscale permanente des entreprises en Belgique, exerçant en Wallonie et à Bruxelles. L'entreprise compte 5 bureaux et une trentaine d'employés. Ses clients comprennent des entreprises, des PME, des sociétés de conseil, des professions libérales et des médecins.

Fiscal Team a fait appel au financement par le biais du crowdlending à deux reprises sur la plateforme Look&Fin. La première fois, un montant de 99 800 € a été levé à 100 % en 2016, dans le cadre du financement d'une opération de croissance externe, et a été financé en une minute. La deuxième fois, un montant de 300 000 € a été levé en 2 secondes en 2020, avec un remboursement échelonné sur 48 mois. Cette demande de financement visait également à soutenir la croissance de l'entreprise, mais plus particulièrement à accorder des facilités de paiement à leurs clients. En 2020, Fiscal Team a également fait appel à la plateforme Bolero Crowdfunding pour un montant total de 200 000 €, remboursable sur 60 mois dont l'intégralité de ce montant a été financé. L'objectif de ce financement était de réaliser des acquisitions stratégiques à Bruxelles et dans le Brabant Wallon.

2.2.2 Oris Group

La deuxième entrevue a été menée avec Bernard Lacroix, directeur financier chez Oris Group. Cette entreprise, dont le siège social est situé à Bruxelles, a été fondée en 2011 et a initialement débuté en se concentrant sur la vente de ciseaux destinés aux coiffeurs. Par la suite, elle s'est rapidement développée en élargissant sa gamme de produits pour proposer des produits de soins capillaires et esthétiques. Elle distribue les grandes marques à travers son réseau de 26 magasins en Belgique et 3 au Luxembourg. Bien que son activité ait initialement été axée sur les professionnels tels que les coiffeurs et les esthéticiennes, elle s'est rapidement étendue aux particuliers. La gamme de produits d'Oris Group est très étendue et de haute qualité, ce qui lui a permis de devenir leader sur son marché en Belgique.

Oris Group a eu recours au crowdlending à deux reprises via la plateforme Look&Fin. Les demandes de financement visaient l'ouverture de deux nouveaux magasins. Les fonds levés ont été utilisés pour l'aménagement, les travaux et le stock permanent des magasins. Le premier magasin, situé à Liège, a été financé en 2021 pour un montant total de 233 000 € dont 83.000€ était un prêt Proxi et 150.000€ un prêt Coup de Pouce. Le second magasin, situé à Genk, a été financé en 2022 pour un montant total de 300 000 € dont 100.000€ était un prêt Coup de Pouce.

2.2.3 Ecco Nova

La troisième entrevue a été menée avec Pierre Stassart, gestionnaire d'investissement chez Ecco Nova depuis deux ans et demi. Son rôle consiste à être en première ligne pour rencontrer les porteurs de projets, c'est-à-dire les emprunteurs. Il a des relations d'account manager avec les porteurs de projets qui sollicitent divers financements. L'un de ses rôles est de parvenir à un accord sur les modalités du financement demandé, qui sera ensuite transmis à ses collègues ainsi qu'au comité de crédit.

Ecco Nova est une plateforme de financement participatif agréée en Belgique par la FSMA et dédiée à la transition énergétique et au développement durable. La plateforme est certifiée B-Corp, ce qui témoigne de sa volonté et de sa mission d'accélérer la transition vers le développement durable. Elle opère dans le financement de trois catégories de projets :

- Le financement de projets de production d'énergie renouvelable.
- Le financement de projets immobiliers axés sur le développement durable.
- Le financement de PME durables.

Une PME est considérée comme durable si elle remplit certaines conditions, notamment la participation à deux des 17 objectifs de développement durable (ODD).

À ce jour, Ecco Nova a facilité plus de 75 millions d'euros de crédits accordés grâce à sa communauté de 11 000 membres, dont 6 500 sont des membres actifs, c'est-à-dire qu'ils ont prêté au moins une fois une certaine somme à un projet. Cela représente environ 98 projets d'entreprises financés au total. Sur le marché belge, la plateforme est leader en termes de

financement d'entreprises belges. Parmi ces 98 projets financés, une dizaine a été attribuée au financement de PME durables, ce qui signifie que les fonds sont destinés à leurs activités de finance d'entreprise, telles que la croissance de leurs activités, les besoins en fonds de roulement, la trésorerie, etc. Les autres projets, qu'ils soient immobiliers ou de production d'énergies renouvelables, sont également destinés aux PME car ils ne dépassent pas le chiffre d'affaires ou le nombre d'équivalents temps plein requis pour sortir du cadre d'une PME.

2.2.4. Verixi

La dernière interview s'est réalisée avec Piery Garot, fondateur de l'entreprise Verixi en 2009. Verixi est un fournisseur d'accès à Internet et un opérateur de télécommunication national belge. L'entreprise propose un accès à la fibre optique et travaille principalement en B2B.

Verixi a fait appel à deux reprises au crowdlending via la plateforme Look&Fin. Tout d'abord, en 2019, l'entreprise a obtenu un prêt participatif de 300 000 € qui a été financé entièrement en seulement 4 secondes. Ensuite, en 2021, le deuxième prêt d'un montant total de 200 000 € a également été financé à 100% en seulement 9 secondes dont la moitié était considéré comme prêt proxi. Ces demandes de prêts visaient à financer de nouvelles infrastructures dans le cadre de l'activité d'installation de fibre optique de l'entreprise. Une partie du deuxième prêt était destinée à la mise en place d'un nouveau contrat avec un client.

3. Hypothèses

Afin de saisir pleinement l'impact que le crowdlending peut avoir sur les PME, deux hypothèses ont été élaborées. Ces hypothèses s'appuient sur la littérature citée précédemment et permettent de la confronter aux cas pratiques étudiés à travers les différentes interviews menées auprès des PME belges ainsi que de la plateforme.

3.1. Première hypothèse

Les petites et moyennes entreprises font face à la problématique de l'accès au financement en général. La succession de crises a contraint les banques à durcir leurs conditions d'octroi, en appliquant de nouvelles normes exigeant d'importantes garanties et des apports initiaux

élevés. Étant donné que les PME sollicitent principalement les banques comme méthode de financement, cela entraîne des conséquences non négligeables pour ces entreprises qui ont besoin de ces financements pour poursuivre leur croissance. Les prêts sont davantage accordés aux grandes entreprises et encore plus restreints pour les entreprises en phase de démarrage

La première hypothèse présente le principe du crowdlending en tant que méthode de financement innovante et accessible aux petites et moyennes entreprises. Le prêt participatif est spécifiquement conçu pour soutenir ce type d'entreprises. Le processus d'obtention d'un prêt participatif est plus rapide et efficace que celui d'un prêt bancaire traditionnel.

En ce qui concerne l'accessibilité, les notions de transparences et de confiances entre les acteurs du crowdlending facilitent grandement l'accès à ces financements, en plus d'exiger des garanties et des apports préalables moins importants que pour les prêts bancaires. Le crowdlending permet de financer des projets de natures diverses qui ne seraient pas financés par des banques en raison de leur nature. Celui-ci fait directement appel aux investisseurs, et outre l'aspect financier, ceux-ci peuvent prendre en compte, par exemple, des motivations sociales ou environnementales. De plus, étant donné que les risques sont répartis entre un nombre plus élevé d'investisseurs pour un seul projet, cela permet de soutenir des initiatives plus innovantes et dont les risques sont divisés.

Le crowdlending offre également la possibilité de rassembler une communauté d'investisseurs autour de divers projets. Des campagnes sont menées pour présenter ces projets et sont diffusées à travers différents moyens et réseaux des plateformes, ce qui accorde une visibilité accrue aux porteurs de projets. Celle-ci peut attirer de nouveaux investisseurs, médias, clients potentiels ou encore partenariats.

Hypothèse 1 : Le crowdlending stimule la croissance et l'innovation des PME en offrant de la rapidité de financement, de l'accessibilité en finançant des projets de natures diverses sans garanties importantes demandées et de la visibilité.

3.2. Deuxième hypothèse

La deuxième hypothèse repose sur le fait qu'en termes de sources de financement pour les PME, les banques demeurent la source de financement externe la plus sollicitée par les petites et moyennes entreprises. En Belgique, le crowdlending manque encore de reconnaissance par rapport à d'autres pays européens. Bien que connaissant une croissance continue ces dernières années, le potentiel de développement demeure considérable. Néanmoins, le prêt participatif offre des alternatives positives pour les entreprises. Le crowdlending peut être considéré comme une approche alternative ou complémentaire, qui pourrait partiellement remplacer à terme le prêt bancaire traditionnel.

Hypothèse 2 : Le crowdlending en Belgique n'a pas encore atteint un niveau de développement et de popularité suffisant pour avoir un impact significatif sur les méthodes de financement des PME.

III. Collecte, analyse des données et conclusion

1. Collecte des données

Cette section présente les résultats issus des entretiens menés avec plusieurs PME belges et une plateforme, comme décrit dans la méthodologie. Les informations recueillies dans ces interviews sont des données primaires. Les sources de ces résultats sont disponibles en annexe, avec les retranscriptions complètes des entretiens.

1.1. Oris Group

Selon Oris Group (cfr. Annexe 2), le principe du financement revêt une importance primordiale pour permettre le développement de l'activité, l'investissement dans de nouveaux projets, l'ouverture de nouveaux magasins pour les entreprises qui en ont besoin, et ainsi favoriser leur expansion. Le financement joue un rôle crucial dans la croissance régulière de l'entreprise et répond à ses besoins de trésorerie.

En ce qui concerne le crédit, lorsque les investissements sont bien réfléchis, cette méthode de financement permet de créer de la valeur tout au long de la période de remboursement du crédit bancaire et, à terme, elle devrait démontrer sa rentabilité.

Au fil des années, l'accès aux crédits bancaires devient de plus en plus difficile pour diverses raisons. Cette difficulté est d'autant plus accentuée par la crise financière des années 2010. L'accès limité s'explique par un durcissement des conditions d'octroi, de nouvelles réglementations et normes. Les banques ne considèrent également plus l'octroi de crédits comme leur activité principale, ce qui réduit leur volonté de financer les PME. Si elles le font encore, c'est souvent par nécessité et obligation.

Pour Oris Group, les relations bancaires restent relativement accessibles tant que l'entreprise s'adapte aux exigences des banques. Il est crucial de donner une bonne image de l'entreprise pour attirer les banques. Lorsqu'une demande de crédit est soumise aux banques, il est primordial d'être attentif à la structure financière de l'entreprise, d'avoir des flux de trésorerie adéquats et de pouvoir démontrer sa capacité de remboursement. Il est important de remplir les conditions acceptables par les banques et de ne pas engager une demande de crédit si ces

conditions ne sont pas réunies. Malgré des relations moins favorables qu'auparavant et des questions de garanties et de taux plus élevés, il est toujours possible d'accéder au crédit bancaire et de maintenir des relations saines avec les banques en fournissant les efforts nécessaires.

La première expérience de crowdlending pour Oris Group a débuté par un mail présentant cette méthode de financement via une plateforme, ce qui leur a permis de s'y intéresser. Les opérations réalisées visaient à financer des projets d'ouverture de magasins, d'aménagements, de travaux et d'achats de stocks. Ils ont opté pour cette méthode de financement en raison de sa facilité et de sa souplesse en matière d'octroi de crédit. De plus, la possibilité de rendre publique une opération était une opportunité de véhiculer une image positive de l'entreprise, de faire connaître leurs activités à un nouveau public et de bénéficier d'une publicité réalisée sans nécessiter un investissement trop important.

Le crowdlending offre également une opportunité de diversifier les sources de financement. Cela permet de ne pas dépendre uniquement des banques et de soulager ainsi l'entreprise. Malgré de bonnes relations avec les banques, celles-ci ne considèrent pas le crowdlending comme une concurrence, mais plutôt comme une méthode de financement complémentaire.

Pendant le processus, Oris Group souligne avoir bénéficié d'un accompagnement adéquat de la part de leur gestionnaire de compte qui s'est chargé de leur dossier. Il a suivi le projet tout au long du processus, prodiguant des conseils pour la préparation du dossier à présenter, la construction du budget et les termes à aborder. L'entreprise a été impressionnée par le modèle de fonctionnement et la digitalisation de la plateforme, en particulier le rôle de centralisateur et d'intermédiaire avec un grand nombre d'investisseurs. La rapidité avec laquelle le financement a été obtenu sur la plateforme, dès l'ouverture de la campagne, a également été remarquable, prenant à peine quelques secondes.

En ce qui concerne l'impact sur la croissance, Bernard Lacroix n'a pas vraiment ressenti de différence significative en ayant recours au crowdlending. Il est possible que cela ait légèrement amélioré la situation, mais de manière marginale. Après avoir réalisé cette opération, il n'a pas non plus constaté d'amélioration significative de la visibilité, ou du moins il est difficile de l'évaluer concrètement.

Il explique qu'il existe néanmoins certaines contraintes liées au crowdlending. Lors de la première demande, l'aspect administratif était assez lourd et nécessitait un certain investissement, bien que cela restait globalement abordable. Une autre contrainte réside dans la confidentialité des données fournies. Bien qu'il soit normal de justifier précisément toutes les informations financières et les détails sur le projet, ces informations sont accessibles à tous les prêteurs et peuvent être consultées par toute personne ayant accès au dossier, y compris leurs concurrents. Certaines informations n'avaient pas nécessairement vocation à être divulguées, ce qui a été légèrement contraignant pour eux.

Le délai pour obtenir un prêt sur les plateformes de crowdlending est assez comparable à celui d'un crédit bancaire, mais pour des raisons différentes. Par exemple, lors de la première demande, il faut suivre tout un processus administratif et de présentation de l'entreprise. Ensuite, la demande doit être soumise et les budgets finalisés, ce qui implique une étude par le comité de crédits. Néanmoins, Bernard Lacroix souligne que le processus de décision des plateformes de crowdlending est beaucoup plus rapide que celui des banques. Ensuite, une fois que le dossier est validé par la plateforme, le financement doit être obtenu auprès des prêteurs et il est nécessaire de collecter au moins 60% du montant total demandé pour accéder au prêt. Une période supplémentaire de 15 jours est ensuite accordée aux prêteurs pour se rétracter. Une fois cette période passée, le montant levé est fixé et les contrats avec les prêteurs, qui sont assez lourds et volumineux, sont conclus.

D'un point de vue des taux d'intérêt, le crowdlending est légèrement moins avantageux que les banques, mais cela n'était pas véritablement décisif dans leur cas. En comparaison du fait qu'il y avait très peu de garanties à fournir et un panel d'investisseurs plus large, ce qui divisait le risque en cas de défaut, la légère différence de taux d'intérêt était largement compensée.

En ce qui concerne l'accessibilité du crowdlending, Oris Group souligne que toutes leurs demandes introduites ont été acceptées. Ils ont constaté que dès le premier contact, l'entreprise qui formule sa demande sait rapidement si elle remplit ou non les critères d'éligibilité, tels que le secteur d'activité, la taille de l'entreprise, les montants demandés ou encore la nature de la demande. Ensuite, le processus se déroule rapidement et la demande se peaufine au fur et à mesure.

Actuellement, le choix entre le crowdlending et les banques dépendrait de certaines conditions. Historiquement, si l'entreprise a souvent eu recours aux banques, se tourner vers le crowdlending permettrait de soulager les banques et de diversifier ses sources de financement. Un autre élément à considérer est le type de financement. Le crowdlending ne finance pas les crédits à long terme. Pour une demande de crédit immobilier à long terme, par exemple, il s'adresserait aux banques, car pour ce type d'opération, Oris Group envisagerait très certainement de solliciter un crédit à long terme.

Pour le financement de projets à risques, le modèle d'analyse est assez comparable à celui d'un comité de crédit bancaire. Bien qu'il y ait quelques différences de paramètres, ils portent une attention particulière au développement passé de l'entreprise, aux antécédents et aux personnes qui gèrent l'entreprise, mettant l'accent sur l'aspect humain.

À terme, Oris Group estime que le crowdlending ne devrait pas atteindre une taille comparable à celle des banques, mais le principe est très attrayant et manque de visibilité en Belgique. Il devrait être davantage développé, car le modèle d'appel à l'épargne directe des particuliers et des entreprises est très intéressant. Cela pourrait contribuer à des financements plus rapides et stimuler la croissance économique. De plus, toute la réglementation entourant cette méthode de financement pourrait également se développer, notamment pour les crédits à long terme ou les montants plus élevés, ce qui attirerait davantage de prêteurs et populariserait le crowdlending.

1.2. Fiscal Team

Pour Fiscal Team (cfr. Annexe 1), l'accès au financement est d'une grande aide pour la croissance et l'innovation. Cependant, il est essentiel de bien gérer l'afflux de trésorerie, c'est pourquoi le système de crédit est une bonne méthode car il incite les personnes à travailler, à améliorer leur gestion et à réfléchir soigneusement avant de rembourser l'argent reçu, favorisant ainsi une croissance parallèle. Si une entreprise dispose d'une certaine somme d'argent sans obligation de le rembourser, elle pourrait le gaspiller sans obtenir de retours positifs. Pour les entreprises qui manquent de financement, trouver des alternatives pour s'améliorer et innover représente également un défi.

Pour Max Fortpied, l'accessibilité au financement des PME a toujours été problématique, même lorsque les taux d'intérêt étaient quasi nuls. Les prêts ont toujours été accordés aux grandes entreprises ayant une capacité de remboursement plus importante. Ainsi, une entreprise en phase de démarrage, avec peu ou pas de fonds au départ, aura beaucoup de difficultés à obtenir des crédits. Cette situation est d'autant plus accentuée en période de crises, où l'accès au financement devient encore plus difficile et les entreprises qui avaient déjà peu d'accès aux crédits sont encore plus défavorisées.

L'un des principaux avantages du crowdlending réside dans la rapidité et le professionnalisme des plateformes. Le personnel des plateformes est composé d'entrepreneurs soucieux de bien faire les choses. La dernière demande de crédit effectuée a été traitée très rapidement et le financement a été obtenu en à peine quelques semaines.

Toutes les demandes de financement réalisées ont été entièrement financées sur la plateforme. Les dossiers présentés étaient complets, l'entreprise avait une situation financière stable et les projets étaient couverts par des garanties. Il souligne également que le faible taux d'acceptation des projets sur les plateformes peut être attribué aux entreprises qui soumettent des demandes sans répondre aux conditions requises, mais qui essaient malgré tout. Par exemple, il est nécessaire d'avoir au moins deux bilans comptables, donc si des entreprises en phase de démarrage font une demande, cela augmente le pourcentage de refus.

En Belgique, le crowdlending manque encore de reconnaissance, de croissance et de développement. Fiscal Team le constate chez ses clients, car peu d'entre eux connaissent cette alternative de financement et sont encore entièrement dépendants des banques.

Le ressenti entre un prêt participatif et un prêt bancaire diffère complètement. Les banques prennent beaucoup de temps pour traiter les informations et ne montrent plus la même volonté de prêter, tandis que le crowdlending propose un service rapide et efficace. Les garanties exigées sont également différentes. Dans le crowdlending, il n'y a pas de patrimoine privé engagé, ce qui constitue un gros avantage incitant les entreprises à se tourner vers cette méthode de financement. Actuellement, les banques ne prennent plus de risques et exigent

des entreprises de démontrer leur capacité à rembourser ce qu'elles empruntent en demandant des garanties importantes.

Les taux d'intérêt sont moins avantageux dans les prêts participatifs, étant donné l'absence de garanties requises, ce qui est tout à fait logique. Le partage des risques entre un certain nombre d'investisseurs constitue également un avantage. Ainsi, même si le coût est plus élevé, le crowdlending peut s'avérer plus avantageux.

Le crowdlending peut être soit complémentaire soit alternatif au prêt bancaire. Par exemple, pour Fiscal Team, lorsqu'un besoin de financement se présente, plusieurs demandes peuvent être effectuées pour déterminer quelle méthode est la plus intéressante. Il peut également être utilisé en complémentaire. Pour une demande de prêt bancaire passée, la banque exigeait un certain apport en fonds. Fiscal Team a alors eu recours au crowdlending pour obtenir cette somme minimale de financement requise par les banques, ce qui lui a permis d'accéder au prêt bancaire.

En termes d'impact sur la croissance, il n'y a pas vraiment de différences ressenties entre les deux méthodes de financement, à l'exception du coût qui est plus élevé pour le crowdlending. Cependant, l'accessibilité pourrait avoir un impact significatif dans le futur en termes de croissance si le crowdlending se développe davantage et devient encore plus accessible avec des coûts se rapprochant de ceux des banques.

En ce qui concerne la visibilité, elle n'est pas vraiment significative. Bien que cela puisse faire un peu de publicité, cela n'apporte pas nécessairement une croissance significative. Parfois, cela pourrait même donner l'impression à certaines personnes que faire appel au crowdlending fait suite à un refus bancaire, comme mentionné dans la littérature, alors que ce n'est pas du tout le cas.

1.3. Verixi

Selon Verixi (cfr. Annexe 4), le financement revêt une importance capitale dans le développement d'une entreprise. La seule circonstance qui pourrait permettre à une entreprise de se passer de recourir à un financement externe serait un apport important en capitalisation.

L'accessibilité au financement se révèle problématique au démarrage de l'entreprise, où les banques exigent de nombreuses garanties. Une fois que les entreprises ont fait leurs preuves, démontrant leur capacité de remboursement et possédant des plans d'affaires solides, l'obtention de crédits devient plus facile.

Le crowdlending peut constituer un complément aux banques. En effet, cette approche permet de financer conjointement un projet en faisant appel à la fois aux banques et au financement participatif. Dans le cadre du premier projet financé, ce dernier a été financé par le crowdlending à hauteur de 40% du montant total, tandis que les 60% restants ont été couverts par deux banques. Le crowdlending s'est également présenté comme une alternative lors du deuxième projet. En effet, Verixi avait le choix entre un prêt bancaire et le financement participatif, mais l'entreprise a opté pour ce dernier. Cette démarche permet notamment d'alléger le risque supporté par les banques, étant subordonnée à leurs prêts. En général, cela n'affecte pas la capacité d'emprunt aux yeux des banques et cette solution est considérée comme du quasi-capital.

Le crowdlending n'est pas véritablement en concurrence avec les banques, bien que dans certains cas, en signalant aux banques qu'un prêt avait été accordée par les plateformes, celles-ci aient accéléré leurs décisions. Dans une autre situation, Verixi avait proposé aux banques un co-financement avec une plateforme, mais cela ne leur convenait pas et elles ont choisi de financer l'intégralité du projet afin de préserver toute la marge.

Le crowdlending présente néanmoins un inconvénient certain, à savoir les frais et les taux d'intérêt associés aux prêts participatifs. Ces dernières années, le taux d'intérêt des prêts participatifs a considérablement augmenté, ce qui commence à peser dans la balance. Toutefois, étant donné la réduction des garanties requises, cela peut rapidement compenser en termes de coûts par rapport à une autre méthode de financement proposant un taux plus bas mais des garanties plus coûteuses pour l'entreprise. Actuellement, Verixi ne rencontre pas de problème de financement auprès des banques. Si un choix devait être fait entre les deux méthodes, le prêt bancaire pourrait encore être légèrement privilégié en raison de ces taux. Toutefois, compte tenu des nombreux avantages que peut également offrir le crowdlending, la meilleure solution reste de répartir les emprunts entre les deux approches.

Dans le cadre du crowdlending et de son accessibilité, si le dossier proposé est complet, le financement peut être obtenu assez rapidement. La demande doit comporter des chiffres complets sur le passé et le présent, des prévisions cohérentes, un business plan crédible avec une perspective de croissance. Pour l'un de leurs dossiers, celui-ci était particulièrement bien préparé, et cela n'a pris qu'une semaine pour que le projet soit mis en ligne. La qualité d'analyse du dossier par Look&Fin était, en plus d'être rapide, hautement professionnelle. Piery Garot explique néanmoins que cette rapidité est due au fait que dossier était très complet dès le départ.

Le taux élevé de refus de prêt participatif s'explique donc par le fait que certaines entreprises viennent avec des idées et des business plans compliqués, une instabilité financière ou un manque de croissance. Si un projet est mal préparé, l'analyse peut prendre davantage de temps, la plateforme doit effectuer des recherches supplémentaires et solliciter de nouvelles données, ce qui peut également aboutir à un projet qui n'est pas publié sur la plateforme. Cette situation peut être plus courante pour les petites entreprises moins expérimentées. Le crowdlending s'adresse également davantage aux entreprises plus développées et qui ne sont pas en phase de démarrage. Une certaine croissance avec plusieurs années d'activités est requise. L'aspect humain est également crucial, la plateforme porte un regard attentif sur les personnes qui dirigent la PME, leurs antécédents et leurs expériences.

L'accessibilité en termes d'acceptation du projet est également plus ouverte dans le cadre du crowdlending. Le secteur d'activité et le business plan sont davantage tolérés dans le crowdlending, pourvu que le projet soit crédible et sérieux, tandis qu'au niveau des banques, certains projets sont considérés comme trop risqués ou trop novateurs pour qu'elles acceptent de les financer. Certains secteurs d'activités peuvent également être signe de refus par les banques. Les plateformes sont très attentives aux risques de défaut et s'efforcent de trouver des solutions avec le porteur de projet pour les éviter. Cela peut, par exemple, passer par une demande de certaines garanties supplémentaires afin de diminuer le risque.

Le crowdlending permet également, grâce au nombre d'investisseurs, de partager le risque, ce qui peut favoriser des projets plus innovants. Les prêteurs sont moins réticents aux risques. De plus, les risques sont clairement expliqués et classifiés en fonction des projets sur les

plateformes. Contrairement à d'autres méthodes de financement où en cas de risques, les taux et les garanties seraient excessivement élevés, le crowdlending trouve un juste équilibre, rendant cette approche tout à fait abordable pour les PME.

Concernant la visibilité, celle-ci peut avoir un léger impact sur la croissance, mais cela reste peu significatif pour la plupart des secteurs. Toutefois, elle demeure non-négligeable. Dans le cas de Verixi, plusieurs personnes ont fait part de leurs observations après avoir vu les différents projets sur la plateforme. Cela contribue, entre autres, à donner de la crédibilité à l'entreprise en cas de succès de financement, surtout lorsque celui-ci est réalisé en quelques secondes à peine.

Il convient néanmoins de prêter attention au risque de défaut, bien que celui-ci demeure minime à l'heure actuelle. Un défaut pourrait entraîner des conséquences très préjudiciables pour l'entreprise en termes de visibilité et de crédibilité. Si l'entreprise se révèle incapable de rembourser, son image en souffrira. Il importe donc de veiller à soumettre des projets solides et viables aux plateformes, sans forcer la mise en ligne d'un projet qui pourrait être limite dans sa capacité à être remboursé.

En ce qui concerne les autres contributions à la croissance, la possibilité de rembourser l'intégralité du prêt à échéance, pour certains types de prêts, peut favoriser un développement plus approfondi des projets et entraîner une croissance plus importante, mais cela dépend du type de projets. Quant à la durée maximale accordée par les plateformes pour le remboursement, elle ne représente pas une barrière pour Verixi, car ils ne font que rarement des emprunts excédant 7 ans.

Un autre avantage apporté par le crowdlending réside dans le professionnalisme de la présentation des projets fournis par la plateforme. Cette présentation inclut une analyse financière, un résumé de l'activité de l'entreprise et les personnes qui en assurent la gestion. Cela a permis à Verixi de se professionnaliser, de prendre connaissance de divers paramètres lors des demandes de financement et ils ont pu réutiliser ces éléments lors de leurs demandes de prêts bancaires, par exemple. Ils sont désormais capables de s'auto-évaluer lors de ces demandes. Les frais associés à cela étaient largement justifiés et la charge administrative était abordable.

En termes de confidentialité, il est vrai qu'il est nécessaire de dévoiler de nombreuses informations sur les activités dans un dossier très complet, mais cela fait partie du jeu. Les informations ne demeurent publiques que quelques jours durant la période de financement, ensuite elles sont destinées uniquement aux investisseurs, ce qui permet de maintenir un certain niveau de confidentialité.

En Belgique, le crowdlending manque encore de popularité auprès des entreprises et des potentiels investisseurs. Piery Garot note toutefois que les banques en parlent aux entreprises et qu'un entrepreneur qui s'intéresse aux méthodes de financement peut rapidement prendre connaissance du crowdlending. De plus, une fois qu'une entreprise a réalisé une première demande qui a été une réussite, elle a généralement tendance à retourner vers cette méthode de financement pour des projets suivants. Le crowdlending reste cependant moins connu des plus petites entreprises. Son avenir semble prometteur en raison de l'appel des épargnes privées et des entreprises, qui trouvent cette méthode de financement très intéressante sur le plan financier. Bien qu'il soit encore loin de remplacer les banques, le principe du crowdlending est très prometteur.

La nouvelle réglementation européenne constituera également un nouveau défi pour les plateformes, qui pourront désormais chercher des investisseurs dans d'autres pays européens, ce qui augmentera la concurrence entre elles. Il sera primordial de maintenir le professionnalisme dans l'analyse des projets et de ne pas perdre en rigueur afin d'éviter une augmentation du nombre de défauts. Il risque d'avoir une plus grande offre et si la demande venait à suivre, il faudra s'assurer qu'elle soit de qualité. En cas de défaut, les investisseurs porteront une attention accrue et ce, même si ce n'est qu'une exception parmi une multitude de projets. Les investisseurs retiendront le défaut de paiement ce qui entraînera une perte en crédibilité de la plateforme et l'entreprise.

1.4. Ecco Nova

Ecco Nova (cfr. Annexe 3) finance des projets à caractère durable. La plateforme met en avant cette approche comme sa ligne de conduite et les projets sont construits autour de cette mission. Malgré les limitations dans la nature des projets, la plateforme ne manque pas de

projets à financer. L'outil de financement proposé est généralement un prêt subordonné, sans sûreté. L'avantage pour les PME par rapport aux banques est qu'elles ne sont pas tenues d'offrir les mêmes garanties que celles demandées par les banques, telles que des gages sur part, des cautionnements des fondateurs, des cautionnements totaux ou partiels.

La plateforme octroie des prêts sans garanties, ce qui permet de renforcer le passif de l'entreprise en considérant le montant du prêt comme quasi-fonds propres, bien que ce soit une dette. Comme le prêt est subordonné, il ne bénéficie pas d'un rang référentiel et les banques le considèrent comme un complément de fonds propres. Cela signifie que les prêts participatifs ne se positionnent pas dans le même segment que les banques.

Le crowdlending n'a pas pour vocation de remplacer la banque, mais d'offrir un financement alternatif et complémentaire au financement bancaire. Comparé au prêt bancaire, le crowdlending est plus coûteux, mais cela s'explique par le fait qu'il s'agit d'un type de financement différent et qu'il ne demande pas de garanties. Les risques supplémentaires pris par le prêt participatif, que les banques n'ont pas car elles prennent beaucoup moins de risques, se traduisent par des coûts plus importants et donc des taux d'intérêt plus élevés.

En termes de rapidité de financement, le cycle complet pour solliciter un financement par le prêt participatif, avec un dossier complet, la période d'analyse et la mise en place de la campagne, représente généralement 6 à 8 semaines. Cette période est actuellement inférieure à l'octroi d'un prêt bancaire en général, qui doit passer par différents comités de crédits.

Les relations avec les banques sont plutôt bonnes. Il n'y a pas de concurrence entre elles, mais plutôt une certaine complémentarité. Ils se précisent mutuellement leurs objectifs et il arrive d'avoir des possibilités de financement et de co-financement ensemble.

Les raisons pour lesquelles les PME se tournent vers le crowdlending sont variées. Ecco Nova ne finance pas les entreprises en phase de démarrage. Les nouvelles entreprises ont besoin de moyens de financement sans échéance de remboursement, ce qui n'est pas le cas avec un crédit. Le remboursement exige de générer des revenus et d'avoir une capacité de remboursement, ce qu'une nouvelle entreprise ne peut pas assurer. La plateforme impose des critères d'éligibilité. Par exemple, il faut un chiffre d'affaires minimum de 500 000 € au cours

des 12 derniers mois, avec une croissance du chiffre d'affaires et deux années de comptes annuels publiés, correspondant à 3 années d'activité.

Ils accompagnent la croissance d'une PME déjà bien établie. Ces entreprises peuvent solliciter le crowdlending en complément de fonds propres pour l'octroi d'un crédit bancaire. Le crowdlending peut également être sollicité pour des financements liés à des actifs intangibles. Les banques financent généralement des projets tangibles où elles peuvent avoir comme garantie cet actif tangible en cas de défaut. Le crowdlending, quant à lui, permet de financer des projets intangibles tels que le marketing, les dépenses de recrutement de personnel, le renforcement de la trésorerie et les engagements commerciaux. Les PME ne se tournent pas vers le crowdlending parce qu'elles ont essuyé un refus bancaire, mais plutôt parce qu'elles ont des besoins qui ne sont pas financés par les banques.

Le taux de refus chez Ecco Nova est de 95%, ce qui signifie que seulement 5% des entreprises qui sollicitent un financement passent le cycle complet et ont droit à une campagne de financement. Les raisons de refus sont généralement identiques et correspondent à un manque de capitalisation, une stabilité financière insuffisante ou encore un stade de développement pas assez avancé pour la PME.

La relation de confiance est primordiale lors de l'octroi d'un crédit. C'est pourquoi, dans le but d'éviter l'asymétrie d'informations, les plateformes rencontrent physiquement le porteur de projet dès que les critères d'éligibilité sont confirmés. Cette rencontre, aussi importante que le business plan, permet d'établir une relation de confiance et de développer un bon feeling avec les personnes qui gèrent l'entreprise. Si des antécédents de difficultés financières ou autres existent, il est crucial pour la plateforme d'aborder ces sujets sereinement afin de comprendre les raisons et éviter que la situation ne se reproduise.

La plateforme explique aussi qu'elle permet aux PME de bénéficier d'un effet de notoriété en activant une campagne de financement à travers la communauté, les réseaux sociaux et les moyens de communication mis en place pour présenter le projet. Cette campagne de financement constitue un défi pour les PME car elle demande une complète transparence, de la rigueur et diverses présentations qui ne sont pas forcément nécessaires avec un prêt bancaire. La plateforme apporte également un soutien dans les aspects marketing et la

présentation de la campagne. Ces points peuvent contribuer à la croissance des entreprises, bien que les plateformes n'aient pas encore suffisamment de recul pour affirmer que cela est significatif.

Les risques de défauts sont assez faibles, Ecco Nova n'en a connu qu'un seul. Les investisseurs sont conscients que l'investissement par le crowdlending est risqué et qu'il peut y avoir des défauts. Dans ce cas, il y avait eu un abattement de la créance à hauteur de 50%, et les prêteurs étaient partiellement couverts par une garantie, car c'était un prêt régional garantissant 30% de ces 50%, ce qui a permis de réduire légèrement les pertes.

En Belgique, le marché du crowdlending est en pleine croissance. Les 7 plateformes belges ont levé plus de 125 millions d'euros l'année dernière, dont 90% du volume était dédié au prêt participatif, le reste étant pour l'equity crowdfunding. Étant donné que les exigences bancaires sont plus élevées et que les particuliers sont de plus en plus enclins à diversifier leurs investissements, cela confirme la croissance de cette méthode de financement innovante. Comparée aux pays voisins, tels que la France et les Pays-Bas, la Belgique a encore une progression importante à accomplir pour les rattraper, notamment en termes d'euros levés par habitant. Cependant, le nombre d'investisseurs augmente tout de même au fil des années.

La plateforme annonce qu'elle va obtenir l'agrément européen afin de faire appel à l'épargne citoyenne européenne. Elle souligne toutefois que le financement des PME est plutôt une relation locale, dans le sens où un Wallon a plus tendance à financer une PME wallonne.

En ce qui concerne la réglementation, la plateforme ne ressent pas de contrainte prépondérante. Ecco Nova limite les montants prêtés à 250 000€ à 300 000€, bien qu'ils pourraient passer à des formes de prêts pouvant octroyer jusqu'à 5 millions s'ils le désiraient. L'échéance de remboursement des prêts ne dépasse pas 10 ans et la plateforme ne souhaite pas aller au-delà, car elle ne voit pas comment demander à un particulier d'investir dans un projet sur une durée plus longue. Demander à un particulier d'investir une somme d'argent sur 20 ans, par exemple, serait compliqué.

Concernant la crise du coronavirus, cela n'a pas été forcément bénéfique pour les PME car certaines ont vu leur situation financière se détériorer, les rendant moins éligibles aux critères. En revanche, les investisseurs ont accumulé de l'épargne et ont plus de trésorerie disponible.

2. Analyse des données

L'interprétation des résultats est divisée en différents points clés s'articulant autour de la question de recherche et des deux hypothèses établies. Pour chacun de ceux-ci se trouve la littérature qui s'y rapporte suivi de la synthétisation des données primaires récoltées lors des interviews afin d'y voir les similitudes et différences qui émergent entre elles.

2.1. Accessibilité du financement pour les PME

Selon l'enquête du SPF Economie (2023), les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle moteur dans la croissance économique grâce à leurs nombres, leurs innovations, leurs capacités à créer des emplois et leurs activités diverses. Dès lors, il est essentiel de garantir un financement adéquat pour maintenir ces différents aspects et rester compétitif.

La littérature met en évidence le caractère problématique de l'accès au crédit bancaire pour les PME. En effet, les délais pour l'octroi de crédits sont souvent longs, les dossiers doivent être complets et démontrer la capacité de remboursement ainsi que l'apport de garanties (Boyer et al., 2016). Dietsch et Mahieu (2014) expliquent également que les banques manifestent peu d'intérêt pour les prêts accordés aux petites et moyennes entreprises en raison d'une asymétrie d'informations et d'une activité jugée moins rentable pour elles.

De Maeseneire et Claeys (2012) soulignent l'importance des banques pour les PME, car elles constituent la principale source de financement pour celles-ci. Toutefois, l'accès au financement est plus facile pour les grandes entreprises que pour les PME. Des auteurs tels que Boyer (2016), Benzizoum et El Haddad (2022) mettent en évidence la réglementation accrue des banques à la suite des crises économiques, ce qui entraîne des difficultés supplémentaires et restreint l'accès au crédit. Les petites entreprises, celles en phase de démarrage ou ayant connu des instabilités financières, sont particulièrement touchées. Malgré

cela, le prêt bancaire reste la méthode de financement la plus utilisée et les prêts octroyés restent nombreux (Kremp & Piot, 2014).

Ces différents points de la littérature sont partagés par les trois entreprises belges interrogées, qui soulignent l'importance du financement externe dans le développement, l'innovation et la croissance des entreprises. L'accessibilité au crédit bancaire a toujours été un défi pour les PME, mais cette difficulté s'est accentuée avec les crises économiques et les réglementations qui ont suivi. De plus, les banques semblent moins enclines à prêter aux PME pour diverses raisons, notamment leur focalisation sur les grandes entreprises qui offrent des capacités de remboursement plus importantes, comme l'explique Max Fortpied.

Cependant, ceux-ci mettent en évidence le fait que l'accessibilité au crédit reste largement réalisable si les entreprises s'adaptent aux conditions des banques, en présentant des dossiers démontrant une capacité de remboursement fiable, une santé financière solide et des informations complètes. Cela s'applique principalement aux entreprises déjà développées, ayant connu une certaine croissance et ayant fait leurs preuves. Les trois entreprises interrogées entretiennent de bonnes relations avec les banques et n'ont pas de difficultés majeures à obtenir un accès au crédit bancaire.

En revanche, les entreprises en phase de démarrage rencontrent davantage de difficultés à se financer car l'obtention de garanties s'avère plus difficile et elles ne disposent pas encore de ressources financières suffisantes. Max Fortpied souligne également que le crédit peut représenter un défi pour les jeunes entreprises car il entraîne une échéance de remboursement. Une entreprise qui repose exclusivement sur un capital apporté risque de s'appuyer trop sur ses acquis et de dépenser sans garantie de croissance future.

2.2. Impact du crowdlending sur la croissance des PME

De La Pallière et Goullet (2018) exposent que le crowdlending présente un processus de financement plus rapide et requiert des garanties moins importantes que les banques. Cela offre notamment la possibilité de se concentrer sur d'autres objectifs, d'accélérer les processus grâce à un financement plus rapide. De plus, les projets financés peuvent être de natures diverses, certains d'entre eux ne pouvant être financés par les banques mais favorisant une

meilleure croissance, notamment en termes d'innovation. En effet, selon la littérature, les banques sont réticentes à financer des actifs intangibles en raison du manque de garanties, privilégiant davantage les biens matériels.

Après les différentes crises et l'instauration de normes plus strictes par les banques, accompagnées d'un désintérêt pour financer les PME, le crowdlending s'est imposé comme une alternative de financement viable (Cenni et al., 2015). L'asymétrie d'informations constitue également une problématique dans le cadre des banques, tandis que le crowdlending exige davantage de transparence et repose sur une relation de confiance entre les différents acteurs (Duran et al., 2017).

Concernant la rapidité du financement, les cas pratiques examinés rejoignent la littérature sur plusieurs aspects. Les plateformes de crowdlending se montrent très professionnelles et accompagnent activement les entreprises lors de l'étude de leurs projets. Des analystes collaborent avec les entreprises pour les aider à constituer des dossiers complets. Verixi souligne que cet accompagnement leur a été particulièrement bénéfique, car cela leur a permis d'approfondir leur compréhension de l'accessibilité au financement, y compris auprès des banques. Ils ont également pu réutiliser les présentations de projets fournies par les plateformes, ce qui leur permet désormais de s'auto-évaluer lorsqu'ils font des demandes de financement.

Le crowdlending se distingue par sa rapidité. Ecco Nova estime qu'un cycle de financement complet prend de 6 à 8 semaines, ce qui est plus court que l'obtention d'un crédit bancaire. Les entreprises témoignent d'un processus de prise de décisions par les comités de crédits nettement plus rapide que celui des banques. Ensuite, une fois les projets en ligne, ils sont généralement financés en quelques secondes. Ainsi, avec un dossier complet, une stabilité financière et un business plan cohérent, le financement peut être obtenu en quelques semaines. Piery Garot évoque même un financement en une semaine pour l'un de ses projets, tandis que Max Fortpied indique deux semaines, ce qui représente une période très courte pour l'obtention d'un prêt.

Néanmoins, Bernard Lacroix souligne qu'une partie administrative assez conséquente demandait un certain investissement. Ce processus administratif a entraîné une période de

financement similaire à celle d'un prêt bancaire pour le premier projet. De plus, il y avait également une période supplémentaire pour se rétracter avant de recevoir le financement, ainsi que la nécessité d'établir des contrats avec les prêteurs, qui étaient en nombre.

Un autre aspect mentionné de l'accessibilité du crowdlending par rapport au prêt bancaire réside dans la nature des projets. Par exemple, des projets intangibles, des projets en marketing, des besoins en trésorerie ou encore des recrutements de personnel peuvent être éligibles au financement par le biais des plateformes de crowdlending, alors que les banques ne le font pas.

Ben Slimane et Rousselt (2018) mettent en évidence qu'outre l'accessibilité, les critères de sélection sont importants dans le cadre du crowdlending. En effet, il existe une forte sélectivité des projets, expliquée par l'instabilité financière de certaines PME, des projets mal présentés et manquant de crédibilité. Certaines PME sont encore en phase de démarrage et n'ont pas suffisamment d'années d'activité. Babyloan (2014) explique également que le coût du crowdlending demeure significatif, avec des taux d'intérêt calculés en fonction des garanties limitées, des risques plus importants malgré leur répartition entre de nombreux investisseurs, ainsi que des frais liés à la gestion des dossiers via la plateforme.

En effet, les coûts du crowdlending sont supérieurs à ceux d'un prêt bancaire. Ils comprennent des frais administratifs et des taux d'intérêt plus élevés. Toutefois, l'absence de garanties à fournir et la répartition du risque entre un grand nombre d'investisseurs compensent largement ces coûts. Max Fortpied souligne également l'avantage du crowdlending qui n'engage pas le patrimoine privé en garantie. Ecco Nova explique que ces coûts plus élevés sont dus à l'absence de garanties requises et au niveau de risque plus élevé.

Tous les projets des entreprises interrogées ont été acceptés et financés à 100% sur les plateformes. Ils expliquent que leurs dossiers étaient complets et répondaient aux critères d'éligibilité, avec des projets cohérents, une situation financière stable, une croissance et plusieurs années d'activité pour leurs entreprises.

Le faible taux d'acceptation s'explique par le fait que certaines demandes sont soumises sans répondre aux critères d'éligibilité, mais ces entreprises tentent néanmoins d'obtenir un

financement. Ecco Nova ne finance pas les entreprises en phase de démarrage car elles n'ont généralement pas la capacité de remboursement requise. De plus, un chiffre d'affaires minimum des douze derniers mois, une croissance du chiffre d'affaires et la publication de deux années de comptes annuels sont requis. C'est pourquoi leur taux de refus est de 95%, car de nombreuses entreprises ne remplissent pas les critères d'éligibilité et présentent un manque de capitalisation, de stabilité financière ou un stade de développement insuffisamment avancé.

Actuellement, en raison des coûts élevés, il n'y a pas de croissance significative par rapport aux prêts bancaires pour les trois entreprises. Max Fortpied estime qu'une légère diminution des coûts, avec une plus grande accessibilité, pourrait avoir un impact significatif. Pour Piery Garot, le prêt bancaire reste encore légèrement avantageux en raison de taux d'intérêt assez élevé.

Un autre point mentionné par les entreprises concerne l'inaccessibilité du crédit à long terme via le crowdlending. Pour Piery Garot, cela n'était pas problématique car il n'emprunte que sur des durées inférieures à 10 ans. En revanche, Bernard Lacroix explique que cela limite les possibilités de financement à long terme et qu'il pourrait y avoir du potentiel. Cependant, Ecco Nova souligne le fait que la méthode fait appel à l'épargne privée et qu'il est plus difficile de convaincre des investisseurs à investir au-delà de 10 ans dans un projet.

Ce point est également soutenu par Sanchís-Pedregosa (2020), qui souligne que les investisseurs préfèrent investir à court terme pour bénéficier d'une meilleure liquidité car le montant prêté est récupéré plus rapidement. En conséquence, ces projets pourraient également rencontrer davantage de difficultés à être financés.

Enfin, le dernier point concernant l'accessibilité met en évidence le fait que certaines informations peuvent être dissimulées ou manipulées par les porteurs de projets ou qu'il peut y avoir un manque d'informations sur l'environnement entourant le porteur de projet (Onnée, 2017).

Les cas pratiques étudiés ne partagent pas du tout ce point. Outre les aspects financiers et s'articulant autour du business plan, les plateformes sont très attentives à l'aspect humain.

Les personnes interrogées expliquent qu'elles ont rencontré au moins une fois les gestionnaires d'entreprises afin d'établir un contact avec eux et de pouvoir leur poser des questions. Elles accordent également une grande importance aux antécédents de l'entreprise et des personnes qui la dirigent. Ecco Nova confirme cela en soulignant que la confiance entre les acteurs du crowdlending est primordiale. Cela permet également de réduire l'asymétrie d'informations et de mieux évaluer les entreprises. De plus, les analyses effectuées sont extrêmement approfondies et professionnelles, dans le but de prévenir tout problème potentiel des projets.

Bernard Lacroix a mentionné que les informations à fournir étaient très nombreuses et très détaillées. Cela pouvait poser des problèmes de confidentialité car ces données étaient ensuite accessibles à tous sur la plateforme alors qu'il aurait souhaité que certaines données ne soient pas divulguées pour diverses raisons. En revanche, Piery Garot n'a pas ressenti ces mêmes contraintes, considérant que la transparence exigée fait partie intégrante du principe du crowdlending.

2.3. Impact du crowdlending sur l'innovation des PME

Le prêt bancaire n'est pas adapté au financement de l'innovation, principalement en raison du risque trop élevé qu'il représente. Afin de pallier cette problématique, les PME ont besoin d'alternatives de financement telles que le prêt participatif pour soutenir leurs projets d'innovation (Tadjousti & Idhaj, 2019). Le crowdlending offre une solution pour financer l'innovation avec une approche abordable du risque. Il permet le financement de projets émergents qui ne seraient pas acceptés par les banques (Boitan, 2016).

Les divers projets des trois entreprises ayant eu recours au crowdlending n'ont pas été rejetés par les banques. Ecco Nova met l'accent sur le fait que ces PME ne sollicitent pas cette forme de financement en raison de refus bancaires liés à leurs capacités mais plutôt suite à la nature du financement nécessaire. Les entreprises interrogées ont d'ailleurs constaté qu'il était possible de financer des projets qui ne pouvaient pas l'être par une banque, pourvu que les critères d'éligibilité soient remplis. Comme mentionné précédemment, ces projets sont souvent axés sur des biens immatériels qui ne peuvent offrir de garanties aux banques.

Le crowdlending permet une plus grande acceptation des secteurs et des projets, facilitant ainsi le financement de projets plus risqués et novateurs. Si le projet est crédible et que toutes les informations nécessaires sont fournies, les plateformes de crowdlending n'entraveront pas le financement. De plus, en cas de risque de défaut, les plateformes collaboreront avec l'entreprise pour réduire ce risque.

Le crowdlending prend également en considération, outre l'aspect financier, les relations sociales et managériales entre les différents acteurs (Assadi, 2018). Selon Berkowitz et Souchaud (2022), le crowdlending sert également de moyen de financement pour des projets liés à des enjeux écologiques et de développement durable, suscitant ainsi davantage le soutien des prêteurs envers ce type de projets.

Ecco Nova se positionne justement comme une plateforme spécialisée dans le financement de projets à caractère durable. Cette ligne de conduite ne bloque pas le nombre de projets à financer, étant donné que de nombreuses entreprises sont intéressées par ce type de financement avec les enjeux actuels.

La littérature mentionne que la crise du coronavirus a également eu un impact sur l'innovation du crowdlending. Du fait de son aspect technologique et de numérisation, le prêt participatif a été davantage popularisé et développé (Ye et al., 2022). Les banques, étant plus restrictives dans l'octroi de prêts, ont poussé les entreprises à se tourner vers le crowdlending, attirant ainsi de nouveaux investisseurs potentiels (María Ferrer, 2023).

Cependant, Ecco Nova ne partage pas entièrement ce point de vue. En effet, le coronavirus n'a pas été nécessairement bénéfique pour les PME, car certaines d'entre elles ont vu leur situation financière se détériorer, les rendant ainsi éligibles aux critères d'accès au financement. Toutefois, un aspect positif résidait dans l'augmentation de l'épargne des investisseurs, ce qui a entraîné une disponibilité accrue de trésorerie.

2.4. Le crowdlending comme méthode de diversification du financement

Malgré les restrictions liées au prêt bancaire, cette méthode de financement demeure la plus sollicitée en Belgique. Selon une étude du SPF Économie (2023), en 2021, plus de 64% des PME ont eu recours au prêt bancaire comme source de financement.

Le prêt participatif offre la possibilité de diversifier les sources de financement tout en étant complémentaire aux banques. De plus, il est considéré comme quasi-fonds propres, ce qui n'entrave pas l'accessibilité au prêt bancaire et permet de réduire les risques encourus par les banques (Fourgerais, 2021). Boitan (2016) suggère néanmoins qu'à terme, le crowdlending pourrait devenir une source de financement principale, notamment pour les entreprises innovantes.

Le choix actuel entre le crowdlending et le prêt bancaire dépend de différents critères. Pour Oris Group, cela dépend des projets. En cas de crédit à long terme, l'entreprise se tournera vers les banques. Si le prêt est conforme aux critères du prêt participatif, ils pourraient opter pour cette solution afin de soulager les banques et diversifier leurs méthodes de financement. Il n'y a pas de véritable concurrence entre les banques et les plateformes. Cependant, Verixi a eu le cas dans lequel elles ont été informées qu'un projet a été proposé à une plateforme, ce qui a accéléré leur décision d'octroi de prêt bancaire. Elles ont aussi décider de financer intégralement un projet plutôt que de le co-financer avec une plateforme. Bien qu'elles ne soient pas en concurrence, les banques veulent garder leurs marges de prêts octroyés. Ecco Nova souligne clairement que le crowdlending n'a pas pour but de remplacer les banques, mais de proposer un financement alternatif. La plateforme entretient de bonnes relations avec les banques et collabore parfois à des co-financements.

Les entretiens menés partagent les avis de la littérature en affirmant que le crowdlending peut être considéré comme complémentaire ou alternatif au prêt bancaire. Du point de vue complémentaire, il est perçu comme quasi-fonds propres, renforçant ainsi le passif de l'entreprise. Il ne se situe pas au même niveau que le prêt bancaire et le rend plus accessible. Par exemple, pour l'un des projets de financement de Fiscal Team, une banque exigeait un certain apport en fonds de l'entreprise. Cette dernière a alors sollicité le crowdlending pour atteindre le montant de fonds requis par les banques et ainsi obtenir le financement bancaire. Pour Verixi, un projet nécessitant un emprunt assez important a été financé à hauteur de 40% par le crowdlending et de 60% par les banques. Cette approche permet également de soulager les banques en termes de demandes d'emprunts et de risques pris.

D'un point de vue alternatif, dans le cadre du deuxième projet de Verixi, l'entreprise avait la possibilité de le financer à travers un prêt bancaire, mais elle s'est tournée vers le crowdlending. Pour Fiscal Team, lorsqu'un besoin de financement se présente, une demande est adressée à diverses banques et plateformes de crowdlending. Ensuite, l'entreprise opte pour la formule la plus avantageuse et adaptée à ses besoins.

2.5. Impact de la visibilité du crowdlending sur la croissance des PME

Pour renforcer sa crédibilité, le porteur de projet doit consciencieusement établir son dossier de présentation en utilisant un vocabulaire adéquat, en faisant preuve de transparence dans les informations communiquées et en proposant une présentation professionnelle. Cela permet de fournir un contenu attractif aux investisseurs (Ben Slimane et al., 2022).

Le crowdlending offre une visibilité importante à l'entreprise en utilisant les différents réseaux de communication des plateformes comme un outil publicitaire. Cela contribue à la croissance en ouvrant de nouvelles opportunités, en créant de nouveaux réseaux avec des clients potentiels, des investisseurs et des partenaires (Duran et al., 2017).

La plateforme interrogée confirme la littérature en soulignant l'importance de la transparence et de la rigueur dans la présentation des projets. Elle met également en avant l'aspect de la visibilité, du marketing et de la notoriété apportés par les projets. Cependant, elle n'a pas suffisamment de recul pour affirmer que cela contribue réellement à la croissance des PME.

Quant aux trois autres entreprises, leurs avis divergent et ne correspondent pas entièrement à la littérature. D'une part, Bernard Lacroix a constaté en prenant connaissance du crowdlending, qu'il y avait une certaine visibilité potentielle et que cela pourrait contribuer à transmettre une image positive de son entreprise à un nouveau public potentiel. C'était une forme de publicité sans frais supplémentaires. Par la suite, il n'a pas ressenti que cette visibilité ait impacté significativement la croissance. Max Fortpied le rejoint dans l'idée qu'il n'y a pas non plus de croissance significative. Il rajoute aussi que cela pourrait donner l'impression à certaines personnes que l'entreprise fait appel au crowdlending parce qu'elle a essuyé un refus bancaire, alors que ce n'est pas le cas.

En revanche, Piery Garot a une vision différente de la visibilité. Il estime que celle-ci n'a qu'un impact limité sur la croissance, mais elle reste un atout non négligeable. Il a reçu de nombreux retours positifs qui ont renforcé la crédibilité de son entreprise grâce au succès de ses financements. Toutefois, il a également mentionné le cas d'une entreprise qui a fait défaut sur un prêt participatif, ce qui a eu un impact négatif significatif sur son image du fait que cette situation soit publique et qu'elle ait affecté un grand nombre de prêteurs.

2.6. Développement du crowdlending en Belgique

Selon une étude de KPMG (2015), le crowdlending en Belgique manque encore de popularité. Comparée à ses pays voisins tels que la France, l'Allemagne et les Pays-Bas, la Belgique a encore un potentiel de croissance considérable. Le nombre de plateformes de crowdlending présentes dans le pays est également inférieur à celui des autres pays. Cependant, une étude de la FSMA (2020) a révélé une augmentation du nombre de projets et du montant financé sur les dernières années.

Ecco Nova confirme ces deux constatations en expliquant que, comparativement à la France et aux Pays-Bas, la Belgique est encore en retard et doit réaliser d'importants progrès, notamment en termes d'euros levés par habitant. Malgré cela, le crowdlending belge est en pleine croissance avec ses 7 plateformes belges et le nombre d'investisseurs augmente également.

Les entreprises ressentent le manque de popularité et de développement du crowdlending en Belgique, bien qu'il ne devrait pas atteindre la taille des banques. Fiscal Team constate ce phénomène chez ses clients, qui ont généralement recours uniquement aux banques et ne sont pas conscients des méthodes alternatives de financement. Cependant, le crowdlending est une méthode très attrayante en faisant appel directement à l'épargne privée et il présente un grand potentiel. Les banques elles-mêmes en parlent aux entreprises pour leur faire prendre connaissance de cette alternative de financement. De plus, les entreprises qui ont déjà utilisé le crowdlending pour leur financement sont souvent enclines à y recourir à nouveau pour des financements futurs.

Avec les nouvelles normes régissant le crowdlending, toutes les plateformes doivent être enregistrées et agréées auprès de la FSMA. Cette nouvelle réglementation vise à harmoniser le marché européen et permet aux plateformes d'exercer leurs activités dans d'autres pays de l'Union européenne (FSMA, 2022).

Piery Garot mentionne cet enjeu réglementaire récent qui pourrait potentiellement accroître la popularité et le développement du crowdlending. Cependant, l'augmentation de la concurrence entre les plateformes pourrait entraîner une offre plus abondante. Il sera donc essentiel de maintenir une certaine objectivité et de s'assurer de la qualité des projets acceptés et financés sur les plateformes. En effet, une baisse de la qualité des projets pourrait entraîner une hausse des défauts de remboursement et nuire à la réputation des plateformes et de cette méthode de financement. Ecco Nova explique cependant que le crowdlending entretient souvent une relation assez locale entre les porteurs de projets et les investisseurs. Les investisseurs actuels ont plus tendance à financer des projets de leurs régions ou pays.

Actuellement, le taux de défaut est très bas, comme l'indique la plateforme Ecco Nova, qui n'a connu qu'un seul défaut de remboursement. Celui-ci concernait un prêt régional qui a toutefois permis aux investisseurs d'être remboursés à hauteur de 30% du montant prêté.

A travers la littérature, Duran (2017) rejoint ce point en expliquant que le crowdlending reste une méthode de financement relativement récente, ce qui nécessite de faire preuve de rigueur dans la sélection des projets. Si davantage de projets étaient acceptés, il faudrait mettre en place les outils adéquats pour évaluer efficacement les projets afin de maintenir un faible taux de défaut. Dans le cas contraire, cela pourrait nuire à la réputation des plateformes de crowdlending.

3. Conclusion

L'accessibilité au financement représente depuis de nombreuses années une problématique majeure pour les petites et moyennes entreprises (PME). Les récentes crises n'ont fait qu'aggraver ces difficultés en entraînant des restrictions plus strictes quant aux crédits bancaires octroyés, qui demeurent la principale source de financement pour les PME. De plus, les banques semblent moins enclines à prêter aux PME, privilégiant davantage les grandes entreprises pour des raisons de sécurité, tandis que l'octroi de prêts n'est plus au centre de leurs activités. Pour pallier ces lacunes en matière de financement, les PME sont contraintes de se tourner vers des méthodes alternatives et innovantes, telles que le crowdlending, qui connaît une croissance soutenue depuis plusieurs années.

L'impact que le crowdlending apporte sur la croissance et l'innovation des petites et moyennes entreprises par rapport au prêt bancaire est contrasté. Les trois entreprises interrogées et la plateforme ont principalement des points de vue qui corroborent entre eux ainsi qu'avec la littérature à l'exception de quelques aspects différents. Cela permet d'établir plusieurs conclusions autour des deux hypothèses.

L'étude ressort que le crowdlending n'a pas un impact significativement supérieur sur la croissance des entreprises par rapport au prêt bancaire. Les coûts associés au crowdlending restent encore trop élevés pour engendrer une différence notable. Bien que l'absence de garanties puisse compenser ces taux d'intérêt élevés, cela n'a pas engendré un effet significatif sur la croissance des PME.

En outre, deux paramètres à considérer dans l'impact du crowdlending sur les entreprises sont l'accessibilité et la rapidité de financement. Les cas pratiques étudiés mettent en évidence la rapidité et le professionnalisme du crowdlending, permettant d'obtenir des financements en quelques semaines. Cette méthode offre également une accessibilité aux projets intangibles et plus risqués, sans nécessiter d'importantes garanties. Le crowdlending accorde une attention particulière à l'état financier de l'entreprise et aux personnes qui la dirigent, sans se cantonner aux activités et secteurs spécifiques. Cela offre aux entreprises la possibilité d'accéder à diverses opportunités de financement, à condition que leurs projets et business plans soient cohérents et crédibles.

Le crowdlending permet aussi de viser des projets avec des objectifs bien précis tels que le développement durable comme cela est démontré avec le cas pratique de la plateforme Ecco Nova.

Concernant la visibilité, si elle est davantage promue par les plateformes et la littérature, elle n'a pas été considérée comme un facteur déterminant pour la croissance. Une entreprise a trouvé que cela a renforcé sa crédibilité et sa notoriété. Pour les deux autres, l'impact en termes de visibilité n'a été que peu significatif et visible.

Les points précédemment évoqués contribuent à nuancer la première hypothèse. Bien que le crowdlending offre une rapidité et une accessibilité de financement avec peu d'exigences en matière de garanties par rapport aux prêts bancaires, il ne stimule pas de manière significative la croissance des PME. Cela s'explique principalement par les coûts associés au crowdlending. La visibilité est difficile à percevoir et n'est pas significative. En ce qui concerne l'innovation, le point essentiel à souligner est l'accessibilité au financement de projets de natures diverses et spécifiques, à condition que le projet soit crédible. Le crowdlending offre de nouvelles opportunités et avantages aux petites et moyennes entreprises mais qui ne sont pas assez significatifs pour le différencier au prêt bancaire

Le crowdlending n'est pas au même titre qu'un prêt bancaire traditionnel. Il ne peut donc pas être directement comparé à ce dernier et ne rivalise pas avec les banques, mais il est plutôt considéré comme un complément et une alternative. Il représente une option de financement intéressante pour diversifier les sources de financement, alléger le fardeau des banques en ce qui concerne certains prêts et soutenir les projets qui ne sont pas finançables par des banques en raison de leurs natures. Le prêt participatif offre également la possibilité de cofinancer des projets avec les banques ou de bénéficier d'apports en quasi-capital afin d'assurer un financement adéquat lors de l'octroi de crédits bancaires.

En Belgique, le prêt participatif manque en popularité mais connaît une croissance progressive sur ces dernières années. La réglementation vise à le développer d'autant plus en Europe avec une harmonisation des marchés. De plus les prêts régionaux contribuent également avec des avantages fiscaux et garanties fournies pour les projets. Cette évolution

a entraîné une augmentation constante du nombre d'investisseurs sur les plateformes et suscité un engouement considérable autour des prêts qui sont financés en quelques secondes dès leur mise en ligne. Cependant, il convient d'apporter une attention soutenue au développement du crowdlending. Les plateformes doivent maintenir un taux de défaut relativement bas et continuer à mener des analyses rigoureuses des différents projets afin de préserver la crédibilité et la réputation des plateformes ainsi que de la méthode de financement dans son ensemble.

En conclusion de la deuxième hypothèse, celle-ci peut être validée. Le crowdlending n'a pas encore atteint un niveau de développement suffisant pour être comparé à certains aspects de la banque et avoir un impact significatif sur les méthodes de financement des PME. Il est actuellement considéré comme un complément et une alternative au prêt bancaire en Belgique. Le crowdlending reste une source de financement avec une perspective prometteuse et des principes intéressants. Il est important de poursuivre le développement du crowdlending en Belgique, car le nombre d'investisseurs augmente. Toutefois, cela doit se faire en veillant à éviter les risques de défauts et en maintenant la crédibilité des projets à travers des analyses approfondies effectuées par les plateformes de crowdlending.

En complément de l'étude, il est essentiel de noter que le crowdlending impose des critères d'éligibilité importants, qui ne sont pas accessibles à toutes les entreprises. Les entreprises ciblées dans cette étude ont une situation financière favorable, une croissance positive sur leurs dernières années et des activités stables, bien qu'actives dans divers secteurs et de tailles différentes. Les entreprises en difficultés financières, en manque de croissance ou en phase de démarrage sont celles qui ont le plus besoin de financement, étant donné qu'elles se heurtent souvent à des refus bancaires et recherchent des alternatives. Toutefois, le prêt participatif ne s'avère pas adapté à ce type d'entreprises.

Le taux de sélection des projets sur les plateformes et l'étude menée à travers la plateforme interrogée, mène à conclure que le crowdlending est principalement destiné aux entreprises déjà bien établies, jouissant d'une croissance et d'une stabilité financière considérables et entretenant des relations stables avec les banques sans faire face à de refus de leur part.

Limites de l'étude

L'étude présente certaines limites concernant la méthodologie et la récolte des données primaires. Tout d'abord, il convient de noter que l'échantillon étudié est restreint, composé de trois entreprises et d'une plateforme interrogée, ce qui ne permet pas de généraliser les résultats à l'ensemble des PME belges.

Même si les entreprises proviennent de secteurs d'activités variés et ont des tailles différentes, il se peut qu'il y ait un manque de diversité et représentativité dans les expériences vécues par celles-ci. En effet, la majorité de leurs expériences ont été réalisées au sein de la même plateforme. Les entretiens étant liés à leurs propres expériences avec le crowdlending, cela peut introduire un biais subjectif étant donné qu'ils transmettent leurs perceptions et interprétations. Concernant la plateforme interrogée, il faut prendre en compte que celle-ci est spécialisée dans le domaine du développement durable, ce qui pourrait limiter la portée des conclusions par rapport à d'autres plateformes belges.

Les entretiens, bien que semi-directifs et relativement ouverts dans leurs réponses, ont été soumis à des contraintes de temps qui ont empêché un développement plus approfondi de certains sujets. Il est également possible que certaines questions posées aient potentiellement induit des biais de réponses. Par ailleurs, deux entretiens ont été réalisés à distance, ce qui peut également influencer l'interprétation de certains résultats.

Certaines données sollicitées se sont révélées difficiles à mesurer pour les personnes interrogées, notamment la visibilité, ce qui limite l'interprétation des résultats. De plus, le facteur temps doit être pris en compte pour certaines interviews. Certaines expériences avec le crowdlending remontent à plusieurs années, entraînant un manque d'informations ou de précisions dans les données fournies.

Enfin, il est important de souligner que le développement du crowdlending en Belgique est encore relativement récent, ce qui limite la disponibilité d'articles et de données spécifiques sur ce sujet.

Bibliographie

Adhami, S., Gianfrate, G. & Johan, S. Risks and returns in crowdlending. *Eurasian Bus Rev* 13, 309–340 (2023). <https://doi.org/10.1007/s40821-022-00236-x>

Assadi, D. (2018). Crowdfunding : vers de nouveaux paradigmes de l'innovation ?. *Innovations*, 56, 5-14. <https://doi.org/10.3917/inno.056.0005>

Babyloan. (2014). Controversies around microfinance. En ligne <http://www.babyloan.org/en/microfinance/controversies>

Barneto, P., Lamarque, É. & Poulain-Rehm, T. (2019). Variations autour des PME et entreprises de taille intermédiaire : Mélanges en l'honneur du Professeur Gérard Hirigoyen. *EMS Editions*. <https://doi.org/10.3917/ems.barn.2018.01>

Belze, L., & Gauthier, O. (2000). Innovation et croissance économique : rôle et enjeux du financement des PME. *Revue internationale PME*, 13(1), 65-86. <https://doi.org/10.7202/1008670ar>

Ben Slimane, F., Chaney, D., Leboeuf, G. & Trabelsi, D. (2022). Le rôle du discours des porteurs de projets dans la réussite des campagnes de *crowdlending*. *Innovations*, 69, 43-69. <https://doi.org/10.3917/inno.pr2.0131>

Ben Slimane, F. & Rousselet, E. (2018). Le financement participatif (ou le *crowdfunding*) aux PME et TPE : mythes et réalités d'une innovation financière. *Innovations*, 56, 15-39. <https://doi.org/10.3917/inno.pr1.0043>

Bendriss, J., Lavayssière, B. & Tilden, M. (2014). Le financement des PME en France : un contexte particulier, favorable aux innovations. *Revue d'économie financière*, 114, 241-254. <https://doi.org/10.3917/ecofi.114.0241>

Berkowitz, H., & Souchaud, A. (2023). The Promise of Crowdlending in Financing Agenda 2030. In *Ecological Money and Finance: Exploring Sustainable Monetary and Financial Systems* (pp. 571-589). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-031-14232-1_18

Bes, B. & Pouget, L. (2019). Focus sur les chiffres du crowdfunding France/Monde. En ligne <https://www.linkedin.com/pulse/focus-sur-les-chiffres-du-crowdfunding-dans-le-monde-en-beryl-bes/?originalSubdomain=fr>

Bessière, V., & Stéphany, É. (2017). Le crowdfunding : fondements et pratiques. De Boeck Supérieur. En ligne <https://www.cairn.info/le-crowdfunding--9782807306783.htm>

Boitan, I. (2016). Crowdlending and financial inclusion evidence from EU countries. *Economic Alternatives*, 418-432. En ligne <https://ideas.repec.org/a/nwe/eajour/y2016i4p418-432.html>

Boyer, K., Chevalier, A., Léger, J. Y., & Sannajust, A. (2016). Le crowdfunding. *La Découverte*. <https://doi.org/10.3917/dec.boyer.2016.01>

Boyer, R., Didier, M., Lorenzi, J. H., & Bureau, D. (1998). Innovation et croissance. *Paris: La documentation française*. En ligne <https://side.developpement-durable.gouv.fr/HDFR/doc/SYRACUSE/237525/innovation-et-croissance>

Cailloux, J., Landier, A. & Plantin, G. (2014). Crédit aux PME : des mesures ciblées pour des difficultés ciblées. *Notes du conseil d'analyse économique*, 18, 1-12. <https://doi.org/10.3917/ncae.018.0001>

Cazemajour, L. (2013). La place du crowdfunding philanthropique. *Dossier du CerPhi*. En ligne <https://www.cerphi.org/la-place-du-crowdfunding-philanthropique-un-dossier-du-cerphi/>

Cenni, S., Monferrà, S., Salotti, V., Sangiorgi, M., & Torluccio, G. (2015). Credit rationing and relationship lending. Does firm size matter?. *Journal of Banking & Finance*, 53, 249-265. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.12.010>

Commission Européenne. (2015). Un plan d'action pour la mise en place d'une union des marchés des capitaux. En ligne <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex%3A52015DC0468>

Cruquenaire, A. (2022). Le financement participatif en pleine expansion en Belgique ! *Lexing*. En ligne <https://lexing.be/financement-participatif/>

Darras-Barquissau, N. (2011). Comment classer les actionnaires des entreprises cotées. *Revue Française de Gouvernance des Entreprises*, 9, 71-91. <https://doi.org/10.3917/mav.068.0012>

de la Pallière, N. & Goullet, C. (2018). Motivations et apports du *crowdlending*, un financement innovant : le cas de deux franchiseurs. *Innovations*, 56, 41-65. <https://doi.org/10.3917/inno.pr1.0034>

De Maeseneire, W., & Claeys, T. (2012). SMEs, foreign direct investment and financial constraints: The case of Belgium. *International Business Review*, 21(3), 408-424. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2011.03.004>

Dietrich, A., Amrein, S., von der Heyde, F., Heuermann, A., & Rüdüsühli, M. (2019). Crowdlending survey 2019. *PricewaterhouseCoopers und Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ/Hochschule Luzern–Wirtschaft*. En ligne <https://www.pwc.ch/en/insights/fs/crowdlending-survey-2019.html>

Dietsch, M. & Mahieux, X. (2014). Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance. *Revue d'économie financière*, 114, 17-30. <https://doi.org/10.3917/ecofi.114.0017>

Duran, N. (2016). Crowdlending: les échanges sociaux dans les communautés de prêt. In *Colloque de recherche ISTECS Paris : Vers une transformation marketing et digitale de l'entreprise et de ses rôles?*. En ligne <https://hal.univ-reunion.fr/hal-01651380>

Duran, N. (2018). Les rôles des acteurs dans la formation et le développement du *crowdlending* : analyse des liens et échanges sociaux. *Innovations*, 56, 141-160. <https://doi.org/10.3917/inno.pr1.0025>

Duran, N., Delerue, H., & Dubrulle, C. (2017). Le recours au crowdlending: Nécessité et opportunité au sein d'un système dynamique. In *13ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME : La recherche en entrepreneuriat et PME : Vers de nouveaux horizons*. En ligne <https://univ-reunion.fr/hal-01651386>

Duran, N., & Dubrulle, C. (2017). Les échecs du crowdlending, une étude exploratoire. In *Première journée d'étude sur le crowdfunding*. En ligne <https://hal.univ-reunion.fr/hal-01655014>

FSMA. (2018). Equity and debt-based crowdfunding in Belgium: Developments over the 2012 – 2017 period. En ligne <https://www.fsma.be/en/crowdfunding>

FSMA. (2020). Marché du crowdfunding juillet 2018 – juin 2020. En ligne <https://www.fsma.be/fr/news/le-crowdfunding-suscite-un-interet-croissant>

FSMA. (2022). Application du règlement crowdfunding aux plateformes de financement alternatif agréées et aux prestataires de services de financement participatif. En ligne <https://www.fsma.be/fr/crowdfunding>

Ferrer, J. M., Ulrich, K., Blanco-González-Tejero, C., & Caño-Marín, E. (2023). Investors' confidence in the crowdlending platform and the impact of Covid-19. *Journal of Business Research*, 155, 113433. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113433>

Fourgerais, B (2023). Pourquoi intégrer le crowdlending dans le plan de financement des entreprises ? *Les Echos Solutions Business*. En ligne <https://solutions.lesechos.fr/financement-assurance/c/pourquoi-integrer-le-crowdlending-dans-le-plan-de-financement-des-entreprises-24061/>

Grilli, L., Mazzucato, M., Meoli, M. et Scellato, G. (2018). Semer les graines de l'avenir : Politiques de financement des innovations de demain. *Technological Forecasting and Social Change*, 127, 1- 7. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.10.021>

Havrylchyk, O. & Verdier, M. (2017). L'intermédiation financière à l'époque des FinTechs : le rôle des plateformes de crowdlending. *Revue d'économie financière*, 127, 207-222. <https://doi.org/10.3917/ecofi.127.0207>

Kim, P. H., Buffart, M., & Croidieu, G. (2016). TMI: Signaling credible claims in crowdfunding campaign narratives. *Group & Organization Management*, 41(6), 717-750. <https://doi.org/10.1177/1059601116651181>

KMPG. (2016). Le marché européen des financements alternatifs. En ligne <https://kpmg.com/fr/fr/home/media/press-releases/2016/11/marche-europeen-financements-alternatifs-double-taille-2015-.html>

Kremp, É. & Piot, C. (2014). Le ralentissement du crédit bancaire aux PME en France. *Revue d'économie financière*, 114, 91-103. <https://doi.org/10.3917/ecofi.114.0091>

Larrimore, L., Jiang, L., Larrimore, J., Markowitz, D., & Gorski, S. (2011). Peer to peer lending: The relationship between language features, trustworthiness, and persuasion success. *Journal of Applied Communication Research*, 39(1), 19-37. <https://doi.org/10.1080/00909882.2010.536844>

Lesur, N. (2015). Les défis posés par le *crowdfunding*. *Revue d'économie financière*, 118, 103-112. <https://doi.org/10.3917/ecofi.118.0103>

Lin, M., Prabhala, N. R., & Viswanathan, S. (2013). Judging borrowers by the company they keep: Friendship networks and information asymmetry in online peer-to-peer lending. *Management science*, 59(1), 17-35. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1120.1560>

Look&Fin. (2021). Crowdlending Belgique. En ligne <https://www.lookandfin.com/fr/crowdlending/crowdlending>

Look&Fin. (2021). Prêt régionaux : un grand succès auprès des PME belges. En ligne <https://www.lookandfin.com/fr/actualite/prets-regionaux-un-grand-succes-aupres-des-pme-belges-crowdlending-credit-entreprise>

Maier, E. (2016). Supply and demand on crowdlending platforms: connecting small and medium-sized enterprise borrowers and consumer investors. *Journal of Retailing and consumer Services*, 33, 143-153. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.08.004>

Marique, E., Van de Velden, K., & Wolff, S. (2021). Le financement alternatif en droit belge. In *Legal Aspects of Crowdfunding* (pp. 127-150). *Global Studies in Comparative Law*, vol 55. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-79264-0_4

Mejri, I., Hamouda, M. & Trabelsi, D. (2018). Crowdequity et Crowdlending : deux alternatives de financement des TPE/PME. Le cas de l'entreprise Gifts for Change. *Annales des Mines - Gérer et comprendre*, 131, 36-50. <https://doi.org/10.3917/geco1.131.0036>

Moreno-Moreno, A. M., Sanchís-Pedregosa, C., & Berenguer, E. (2019). Success factors in peer-to-business (P2B) crowdlending: A predictive approach. *IEEE Access*, 7, 148586-148593. doi: 10.1109/ACCESS.2019.2946858

Moussavou, J. & Branellec, G. (2018). La problématique du risque dans le financement de projets innovants : une analyse juridique et managériale du *crowdfunding* base sur le rendement financier. *Innovations*, 56, 217-238. <https://doi.org/10.3917/inno.pr1.0035>

OCDE. (2015). Nouvelles approches du financement des PME et de l'entrepreneuriat : élargir la gamme des instruments, rapport de synthèse final. *Editions OCDE*. <https://doi.org/10.1787/9789264240957-en>.

Onnée, S. (2017). Le marché du prêt participatif en quête de régulation. *Revue Française de Comptabilité*, (510), 3. En ligne <https://revuefrancaisedecomptabilite.fr/le-marche-du-pre-participatif-en-quete-de-regulation/>

Palusinski, C. (2018). Chapitre premier. Le renouveau du financement participatif. Dans : Cécile Palusinski éd., *Le crowdfunding* (pp. 7-23). Paris cedex 14: Presses Universitaires de France.

Pazowski, P., & Czudec, W. (2014). Economic prospects and conditions of crowdfunding. In *Management Knowledge and Learning International Conference* (pp. 1079-1088).

Pignon, V. (2017). Regulation of crowdlending: The case of Switzerland. *The journal of applied business and economics*. En ligne <https://arodes.hes-so.ch/record/2226>

Pons, J. & Quatre, B. (2014). L'impact de Bâle III sur les prêts aux PME : l'heure de vérité approche. *Revue d'économie financière*, 114, 233-240. <https://doi.org/10.3917/ecofi.114.0233>

Popov, E., Fedoreev, S., & Veretennikova, A. (2021). Designing a mechanism for generating confidence in crowdlending platforms. In *SHS Web of Conferences* (Vol. 128, p. 01009). *EDP Sciences*. <https://doi.org/10.1051/shsconf/202112801009>

Rao, P., Kumar, S., Chavan, M., & Lim, W. M. (2023). A systematic literature review on SME financing: Trends and future directions. *Journal of Small Business Management*, 61(3), 1247-1277. <https://doi.org/10.1080/00472778.2021.1955123>

Ribeiro-Navarrete, S., Palacios-Marqués, D., Martín Martín, J. M., & Guaita Martínez, J. M. (2021). A synthetic indicator of market leaders in the crowdlending sector. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 27(6), 1629-1645. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-05-2021-0348>

Rowan, P., Miller, M., Zhang, B. Z., Appaya, S., Ombija, S., Markova, D., & Papiasse, D. (2020). 2020 Global COVID-19 FinTech Regulatory Rapid Assessment Study. *World Bank and CCAF. The Global Covid-19 FinTech Regulatory Rapid Assessment Report, World Bank Group and the University of Cambridge*. En ligne <https://ssrn.com/abstract=3770823>

Sanchís Pedregosa, C., Berenguer, E., Albort-Morant, G., & Antón Sanz, J. (2020). Guaranteed crowdlending loans: A tool for entrepreneurial finance ecosystem sustainability. *Amfiteatru economic*, 22 (55), 775-791. <https://doi.org/10.24818/ea/2020/55/775>

Schweizer, A., Schlatt, V., Urbach, N., & Fridgen, G. (2017, December). Unchaining Social Businesses-Blockchain as the Basic Technology of a Crowdlending Platform. In *ICIS* (pp. 1-21). En ligne https://www.researchgate.net/publication/319987338_Unchaining_Social_Businesses-Blockchain_as_the_Basic_Technology_of_a_Crowdlending_Platform

SPF Economie. (2022). L'accès au financement en perspective. En ligne <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/acces-au-financement-des-pme/lacces-au-financement-en>

Tadjousti, H., & Idlhadj, Y. (2019). An Analysis Of Innovation Funding: Une analyse du financement de l'innovation. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 2(3). En ligne <https://revue-isg.com/index.php/home/article/view/122>

Ye, Y., Chen, S., & Li, C. (2022). Financial technology as a driver of poverty alleviation in China: Evidence from an innovative regression approach. *Journal of Innovation & Knowledge*, 7(1), 100164. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2022.100164>.

Yum, H., Lee, B., & Chae, M. (2012). From the wisdom of crowds to my own judgment in microfinance through online peer-to-peer lending platforms. *Electronic Commerce Research and Applications*, 11(5), 469-483. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2012.05.003>.

Annexes

1. Interview Fiscal Team avec Max Fortpied

Est-ce que vous pouvez présenter brièvement votre entreprise ?

Fiscal team, un cabinet compta/expert-comptable situé en Wallonie en commençant par Bruxelles-Sud. Il y a 5 bureaux, plus ou moins une trentaine d'employés. Les clients sont des entreprises, des PME, des sociétés principalement des consultants. Le reste ce sont des professions libérales, des médecins.

J'ai pu voir que vous aviez fait des demandes de financement par le crowdlending. Quelles ont été votre expérience avec cette méthode de financement, quels ont été les obstacles/facilités rencontrés ?

J'ai fait 2 plateformes, Look&fin à 2 ou 3 reprises et Bollero 1 fois. Les avantages de ces formules c'est que franchement c'est hyper rapide, le service généralement très professionnel et plus qu'une banque. Ils font un service que les banques n'offrent plus maintenant. Les banques ça prend du temps à traiter les informations. L'accès au prêt n'est pas toujours facile parfois en ayant l'impression qu'ils ont fait leurs objectifs donc ils ne prêtent plus. Tandis que chez Look&Fin, ce sont des entrepreneurs, il y a la volonté de vouloir bien faire, la sensation est complètement différente. Autre gros avantage et ce sont les raisons principales pour lesquelles moi j'utilisais c'est qu'il y avait la possibilité de ne jamais mettre en gage son patrimoine privé.

Donc être « garant », que ce soit dans la société qui rebondissent dans le patrimoine privé, ça c'est un énorme avantage parce que la plupart du temps maintenant, une banque traditionnelle prête sous 2 conditions, il faut la capacité de remboursement, une personne ou une société doit montrer qu'elle est capable de rembourser ce qu'elle emprunte. Et l'autre chose c'est une banque ne veut prendre aucun risque donc il y a toujours derrière une garantie quelconque. Parfois c'est un bien de la société qui est mis en gage, ça peut prendre jusqu'à des actions de la société en gage et ça va même parfois jusqu'à prendre des biens privés des administrateurs ou actionnaires en gages. Une banque ne prend pas risque, c'est logique, elle doit se protéger. Les plateformes comme ça même si les intérêts sont un peu plus chers comme il n'y a pas de garanties, un crédit à 3 ou 4% chez les banques sans garantie, il vaut entre 5 et 7% dans les plateformes, ce qui est logique. Les gens sur les plateformes font des spites, par exemple si un prêteur place 20.000€ il va placer 10x2000€ comme ça s'il y a une entreprise qui fait défaut, qui ne rembourse pas, il n'y a qu'un 1/10 de perdu de son placement et on n'a pas perdu tout son argent. Ça en tant que preneur de crédit comme ça, l'avantage est qu'on peut faire des crédits vite faits, sans garanties mais un peu plus chères. Ça ce sont les avantages de plateformes.

Du coup en termes de coûts, de taux d'intérêts, c'est plus élevé sur les plateformes ?

Les désavantages ce sont clairement les coûts qui sont en générales vachement plus chères. Ce que j'aime bien chez la plateforme c'est qu'elles travaillent différemment du marché traditionnel bancaire. Dans tous les pays, il y a quelques grosses banques et elles sont bien assises et elles font beaucoup de profits. C'est toujours sympa quand il y a des alternatives qui sont lancées au financement traditionnel. J'en ai fait 3 ou 4 avec Look&Fin. Ils proposent 2 formules, une formule avec intérêt chère et sans garantie mais ils proposent aussi par exemple pour acheter un bâtiment, Look&Fin peut aller prendre une inscription hypothécaire sur un bien. J'ai dû aller chez le notaire signé une inscription hypothécaire vis-à-vis de la plateforme.

Tout le monde peut faire ça, si vous avez 100.000€ si vous voulez les prêter à quelqu'un qui veut acheter sa maison, vous pouvez aller faire une inscription hypothécaire. 2 individus entre eux peuvent le faire donc forcément une société quelconque peut le faire avec n'importe quelle société ou n'importe quel individu. Donc ça j'ai déjà fait avec Look&Fin, il faut payer les inscriptions hypothécaires, comme pour une banque, il faut payer les frais de notaires mais ça permet d'avoir un taux plus bas de 1-2% au lieu de 5-6%. Mais par contre il faut faire attention aux frais mensuels ou trimestriels qui sont assez élevés. Donc ça reste quand même des crédits assez chers.

La dernière fois que j'ai fait appel au crowdlending, j'ai contacté la plateforme et je leur ai montré ce que je voulais, ça s'est passé très vite et dans les 15 jours j'ai eu le crédit. Alors que les banques sont beaucoup plus strictes sur ce qu'ils demandent.

**Est-ce que dans votre cas, la plupart c'était une alternative au financement bancaire ?
Un financement qui vous a été refusé ?**

Ce ne sont pas des refus. Les banques sont là pour prendre de l'argent, que ce soit pour prendre l'argent sur les crédits ou placer son épargne. Quand j'ai un besoin de financement, je demande toujours à plusieurs banques ainsi qu'à des alternatives de financement et je vois et j'analyse toutes les offres. Les plateformes sont en compléments. Il y a deux trois ans j'ai acheté des cabinets comptables et la banque demandait pour un crédit d'un certain montant de mettre 60% de fonds propres. Donc j'ai été demandé une partie de ce montant en fonds propre à une plateforme de crowdlending. Donc ça peut venir en remplacement et pour le mettre en concurrence avec les banques mais aussi en complément.

Vous pensez qu'en terme de croissance sur vos projets/entreprises, quelle est la différence avec les banques par rapport au crowdlending ?

Fondamentalement, il n'y a pas de différence, mise à part les prix

En termes d'accessibilité, est-ce que le fait que prêt participatif soit plus rapide, est-ce que cela impacte ?

Oui, là pour le moment c'est encore petit mais si un jour on peut l'avoir en quelques cliques, que les prêts viennent se coller à des frais bancaires, moi je préfère d'autant plus le crowdlending à une banque normale.

En termes de visibilité par rapport à ce que les plateformes offrent, est-ce que vous avez senti un impact sur votre entreprise ? De nouveaux clients, partenariats ?

Non, ce n'est pas du tout indicatif. Au moment où s'est publié, ça fait un peu de pub mais ce n'est pas plus fort qu'un poste sur un réseau social tel que linkedin. Et moi en tant qu'observateur dans l'autre sens, en voyant les entreprises qui font ça, ça a un peu une connotation négative, parce que parfois ils pensent qu'ils font ça parce que les banques les ont refusés. Donc, je trouve que ce n'est pas encore hyper bien vu, hyper positif.

Et d'un point de vue général sur le crowdlending en Belgique, qu'est-ce que vous pensez au niveau de sa reconnaissance, sa popularité ?

Clairement ce n'est pas assez connu. Moi je le vois chez mes clients, c'est moi qui leur informe qu'il y a cette méthode de financement et ils ne connaissent pas. Ils sont à fond sur les banques alors qu'il y a des centaines d'alternatives qui sont assez méconnues je pense.

L'accessibilité au financement est assez difficile des PME, est-ce que votre cas, est-ce la réalité du terrain ?

C'est une réalité, ça a toujours été le cas. Même avant la crise. Même quand les taux étaient quasi à 0%, Les prêts étaient principalement accordés aux riches, il fallait montrer les avoirs qu'on avait et montrer qu'on est capable de rembourser. Donc quelqu'un qui démarre de 0 et qui n'a rien, il aura toujours difficile d'avoir les crédits. Alors après c'est vrai qu'il y a deux choses qui peuvent se passer. Par exemple, l'immobilier qui a fait un gros boom pendant le covid, c'était d'ailleurs très étonnant comme mécanisme, c'est parce que c'était la fin des taux plats, des taux hyper bas. Donc les maisons sont montées quand même assez forts pour calmer l'inflation, maintenant les prix se retassent un peu. Vu que les taux sont montés très forts, quelqu'un qui gagnait 2000€, la banque autorise que seulement 1/3 soit consacré à un prêt. Comme les taux augmentent, ils savent moins acheter parce qu'ils ont que 800€. Avant avec 800€ ils avaient 200.000 maintenant ils ont 150.000. Donc c'est clair qu'en règle générale c'est toujours compliqué de se faire financer. Mais parfois il y a des périodes où c'est encore plus dur, ceux qui ont du mal ont encore moins accès. Il y a des périodes avec plus de refus. Sauf pour les riches.

Est-ce que vous avez aussi ressenti qu'il y a plus d'accès au financement à risques/à l'innovation sur les plateformes avec plus d'accessibilités, moins de garanties à fournir ?

Oui clairement. Après niveau croissance, je trouve que l'argent ça aide, ça met un coup de pouce. Mais trop d'argent ce n'est pas toujours bon non plus, ça rend les gens moins

responsables. Ne pas avoir d'argent, être dans le difficile, ça force les gens à corriger tous les jours ses erreurs, à s'améliorer, à chercher. Parfois, les gens ont une idée derrière la tête et pensent que c'est bloqué et qu'ils pourront le faire seulement en levant une certaine somme d'argent. Alors que la réalité est généralement différente. L'afflux de cash n'est pas bon non plus. J'aime bien les formes de prêts parce que quand on fait des augmentations de capitale pure et dure, parfois, il y a des gens qui prennent le cash contre un pourcentage de la boîte, et puis après 2 ans l'argent a disparu et a été gaspillé sans avoir de retours. Alors que l'emprunt, surtout pour le début, c'est que tu es obligé de le rendre. Donc si une entreprise a besoin de 10.000, elle prend 10.000€ mais il faudra rembourser 500€ pendant 24 mois et donc tous les mois comme il doit les rendre, l'effet psychologique est complètement différent sur une personne. Ça force justement à l'intelligence et la réflexion pour la gestion de son financement. Le crowdlending pour commencer au début c'est le top du top, ça permet de laisser les gens, de ne pas les assoir sur un paquet d'argent sans qu'ils aient à rendre cet argent. S'il n'y a pas trop d'argent dès le début, il y aura une meilleure gestion et il n'y aura pas d'argent gaspillé. C'est mécanique, et c'est humain, logique, lorsqu'on a plus, on s'assoit un peu plus et on se repose sur cet argent jusqu'au jour où il n'y en a plus. S'il n'y a pas d'argent, on va chercher en faire et se démener d'autant plus.

Est-ce que tous vos projets ont été accepté sur les plateformes ? Car il y a beaucoup de projets qui ne sont pas acceptés

Oui, j'en ai fait 3 sur Look&Fin et 1 sur Bollero et j'ai à chaque fois eu 100% du financement. C'est mon métier aussi, j'ai des garanties, du cash et mes projets étaient couverts. Look&Fin, ils disent qu'il faut 1 ou 2 ans de bilan, donc je suppose qu'il y a beaucoup de gens qui essayent dès le début à avoir des financements mais du coup ça augmente le nombre de pourcentage.

J'ai Fiscal Team, Codabox et dans le milieu bancaire, on prend tous les fichiers bancaires de manières électroniques aux fiduciaires et ClearFacts une plateforme de gestion documentaire que j'ai revendue à Isabel.be

2. Interview Oris Group avec Bernard Lacroix

Est-ce que vous pouvez présenter brièvement votre entreprise et vos activités ?

La société Oris group existe depuis 2011, elle a démarré par de la vente de ciseaux pour coiffeurs et rapidement elle a ouvert un premier magasin à Bruxelles qui est notre siège social. Après au gré des opportunités d'autres magasins, avec aujourd'hui 26 magasins en Belgique et 3 au Luxembourg. L'activité de la société c'est maintenant la distribution de produits professionnels de soins, de cheveux et produits esthétiques. On distribue toutes les grandes marques au travers de notre réseau de magasins et donc accessible ou à l'attention des professionnels (coiffeurs, esthéticiennes) et également, quasi principalement désormais, aux particuliers. On a une gamme qui est très large, très étoffée mais de produits qui sont de hautes qualités.

A quel point le financement est important pour la croissance et l'innovation des entreprises ?

Le principe du financement c'est de pouvoir se donner les moyens du développement, de l'investissement tant en aménagement, en ouverture de magasins dans notre cas ce qui participe à notre croissance régulière. Le financement permet de pouvoir étaler au gré de l'amortissement de ces investissements, la charge financière qui est liée à ces investissements. Et puis, le principe du crédit, c'est aussi une économie forcée et donc on crée de la valeur au fur et à mesure que ces crédits se remboursent pour autant que les investissements ont été judicieux. Alors il y a un autre point de la vie, de la relation bancaire, c'est le fait de pouvoir aussi porter et supporter dans le cadre de ces croissances, de porter les besoins de trésorerie.

L'accès au financement pour les PME est assez difficile, est-ce que vous rencontrez ce problème ?

Alors, c'est clair que le financement, l'accès au crédit est assez compliqué parce que les banques au fil des années pour diverses raisons, notamment à cause de la crise financière de fin des années 2010, ces banques ont resserré leurs conditions d'octrois, leurs normes, de ce fait finalement la stratégie pour une entreprise telle que la nôtre c'est de se mettre en phase avec la stratégie de la banque, c'est de jouer le jeu des win-win avec la banque.

On sait que la banque fait du crédit, pas plaisir mais par nécessité par obligation presque mais que son corps business, rentabilité elle la sort principalement de tout ce qui est produit de placement. Donc si on joue le jeu, on participe à cette stratégie de la banque. On se donne une marge qui permet aussi d'avoir une relation plus complète d'une part et une image plus probablement attrayante aux yeux de la banque. Donc on essaye de faire ça et puis on est très attentif aussi à notre structure financière, bilantaire, la capacité de remboursement et donc on vise à systématiquement lorsqu'on envisage un investissement, à rentrer dans le cadre de cet qui est acceptable par la banque. On ne se lancerait pas une opération d'investissement quelque qu'il soit si les cash flow, la structure, les fonds propres ne correspondaient plus ou pas à un moment donné en ce que la banque en droit ou en devoir d'exiger.

Donc je pense qu'à partir du moment où on est bankable, on fait en sorte de l'être, simple ce n'est jamais, ça se joue aussi, ça se négocie aussi sur des aspects de garanties par exemple et de taux mais il y a encore des banques qui font du crédit, qui octroient du crédit et donc il y a encore moyen d'avoir cette relation quand bien même qu'elle soit plus compliquée que par le passé, une relation personnalisée avec certaines banques.

Vous avez fait des demandes de projets de crowdlending, est-ce que vous parlez de cette expérience, avec les projets, le nombre de projets introduits et la nature de ces projets ?

Suite à un mail reçu à l'époque du covid ou un peu après, on avait lu à propos de l'information du crowdlending. On a travaillé avec Look&Fin, on a fait 2 opérations de financement par leurs intermédiaires. Les deux opérations visaient à financer des ouvertures de magasins, les travaux et l'aménagement des magasins. Quand on ouvre un magasin, outre l'aspect des

travaux, de l'aménagement, qui sont relativement lourds, dans des shoppings la plupart du temps, au-delà, il y a aussi l'importance d'installer un stock permanent donc au bout du compte, l'enveloppe est relativement élevée.

On a fait appel à eux parce qu'il y avait l'annonce de leur part d'une certaine facilité et souplesse à l'octroi et il y avait aussi le contexte qui me plaisait bien de rendre public une opération et que quelque part, je me disais au travers de la plateforme look&fin, il pouvait y avoir aussi une certaine image positive qui pouvait ressortir et que les gens pouvaient entendre parler de notre société. Alors que peut-être ou sans doute ne la connaissant au départ, donc je me disais aussi que c'était de la publicité faite pas très chère et enfin ça permettait aussi de soulager un peu notre banquier historique sans pour autant qu'il y voit une contrariété, un manque de fairplay ou que sais-je. Look&fin travaille en collaboration avec la plupart des grandes banques belges. Ils sont amenés à fonctionner ensemble, en bonne collaboration.

Alors l'expérience, on a été très bien reçu par notre account manager qui nous a suivi, conseillé dans la méthode de présentation de notre dossier, de la demande, de construire le budget et les termes qu'on pouvait attendre de leurs parts. C'est un peu lourd administrativement, quand on démarre une relation, on démarre from scratch donc il faut mettre un peu d'énergie mais c'est la moindre des choses. Puis comprendre leurs modèles de fonctionnement, ce qui est assez motivant et enthousiasme de voir comment ils fonctionnent. C'est un peu lourd administrativement, surtout par la suite, ils font appel à leur panel d'investisseurs potentiels privés, qui chacun peuvent investir jusqu'à 2500€ +/- par dossier, par opération de financement. Donc ça veut dire que quand on fait appel à un montant de 200.000€ par exemple on se retrouve potentiellement avec un paquet d'investisseurs et particuliers différents. Et en fait on fait quelque part un contrat avec chacun d'eux, ça veut dire que quand on paye nos mensualités, cette mensualité est répartie au travers de ces 50/70/100 investisseurs ou prêteurs on va dire privé. Et donc il y a tout un processus de calcul de précomptes mobiliers parce qu'ils touchent des intérêts d'une société donc il y a un précompte prélevé à la source par Look&Fin qui fait office de centralisateur de l'aspect financier donc là parfois c'est un peu lourd. Sinon ça permet effectivement de se donner des moyens complémentaires sans pour autant solliciter la banque.

Comparé à un prêt bancaire, l'accessibilité comment vous la voyez ?

En fait eux, jouent le rôle d'analystes, de comité de crédits, ils reçoivent la demande. Il y a un comité chez eux qui analyse et décide sur la pertinence de la demande et après eux, recommandent ou non sur leur plateforme à leurs investisseurs et recommandent le dossier s'il est accepté par le comité. En clair, la levée de fonds est ouverte un certain jour pendant je sais plus combien de jours mais en général ça joue sur quelques secondes parce que les prêteurs sont prévenus avant. La plateforme envoie des mails avant avec des opérations d'investissement et donc ils préviennent par exemple le mardi pour la levée de fonds qui se réalise le vendredi. Et ça peut être fait en quelques secondes parce que les gens ont déjà enregistré leurs accords et demandes de prêts. Donc ça, ça se passe de manière assez digitale. Ça se passe globalement très bien.

Comparé à un prêt bancaire, c'est assez comparable le délai pour avoir le prêt. Pas pour les mêmes raisons. Par exemple pour une première opération il y a tout le processus de présentation de l'entreprise, de la demande, de finaliser un budget et puis alors eux, leurs process de décisions est assez court par contre. Cela va très vite, la chaîne de décision est très courte, le comité est beaucoup plus simple que dans les banques. Mais après que la levée de fonds est arrivée et qu'elle a été un succès et il fallait lever au minimum 60% du montant qui a été ouvert pour avoir la somme prêtée. Dans le cas contraire, le dossier est annulé.

Après on doit attendre quelques jours, avant qu'on ne puisse finaliser définitivement le dossier, les prêteurs ont la possibilité de se rétracter sous les 15 jours. On doit alors attendre ces 15 jours-là avant de pouvoir définitivement fixer le montant qui a été levé et qui fera l'objet du contrat par la suite. Donc ça, c'est un process légal. Et après seulement il y a les contrats, ils sont assez lourds et volumineux.

Au niveau des coûts et taux d'intérêts, est-ce qu'il y a une différence entre le crowdlending et le prêt bancaire ?

Le taux est un petit moins intéressant sur le crowdlending mais de mémoire ce n'est pas fondamentale du tout, ce n'était pas contraignant. Si on met ça en parallèle avec l'avantage de pouvoir fonctionner quasi sans garanties, avec un panel de prêteurs qui ont un risque très limité puisqu'ils sont plusieurs et que l'argent est divisé. On n'est pas dans des montants trop risqués trop contraignants pour eux. Voilà ça se passe relativement bien et ça vaut les quelques centimes supplémentaires.

Beaucoup de projets ne sont pas acceptés sur les plateformes, est-ce que vous tous vos projets ont été acceptés ?

Oui. Je pense que dans un premier temps ils ont des critères de recevabilités j'imagine. Quand on prend les premiers contacts, on sait si on rentre dans les critères ou pas. Il y a un genre de screening dès le départ, et si on est dans un secteur recevable, si on est dans une taille et des montants de financements qui rentrent dans leurs cadres de fonctionnement. Voilà, ça on le sait très vite et quand c'est le cas on descend dans l'entonnoir, et au fur et à mesure on affine le besoin, la demande, etc. Donc on le sait mais nous on n'a pas eu ce problème là car dès le départ on a été validé si je peux dire ça comme ça.

Si vous deviez faire un choix pour un financement entre le prêt participatif ou les banques, que choisiriez-vous ?

Enfaite, c'est un peu fonction de l'histoire de l'entreprises au fur et à mesure où on avance. Si on a sollicité fortement les banques, sur un certain laps de temps, on préférera si investissement il y a on préfère se tourner vers du crowdlending pour justement soulager un peu ces banques. Soulager leur enveloppe de risques, parce que bon les risques sont quand même très forts soumises à des normes par rapport à ce risque global et par rapport à un client. Et donc voilà ça a un sens de pouvoir aller vers d'autres formules de financement. C'est ce qu'on a d'ailleurs fait par le passé. Maintenant ça dépend aussi du type de

financement. Par exemple, financement immobilier, eux ne financent pas de l'immobilier long terme, de mémoire ils font des crédits sur 5 ans maximum. Même si ce sont des opérations, qu'ils font beaucoup, financent beaucoup, des opérations de marchands de biens, de promotions, ça ne serait pas le cas pour nous. On n'est pas dans ce modèle-là par exemple, si on devait faire une opération immobilière, ce n'est pas vers eux qu'on se dirigerait car on envisagerait de le faire sur du long terme et eux ne le font pas. Donc vous voyez ça dépend aussi du cadre, de la nature, de la typologie de l'opération.

Vous pensez que le prêt participatif a eu plus d'impact sur votre croissance ? Sur votre visibilité, est-ce que vous avez senti un impact sur la croissance ?

On ne peut pas vraiment le mesurer. Je n'ai pas eu de retours où on m'aurait dit que j'ai entendu parler de vous parce que je suis investisseur par le crowdlending de votre projet. Et ça serait très marginal. De tout façon, ça ne peut pas faire de mal.

Si je peux aussi mettre un petit bémol à ce concept de crowdlending. C'est que quelque part on est amené à présenter l'entreprise, à donner des informations stratégiques sur l'histoire et sur le futur de l'entreprise. Par la force des choses parce qu'il faut justifier de la demande qu'on introduit. On est relativement très précis au niveau financier, comptable, structure financière, compte de résultats, etc. Et toutes ces informations en fait elles sont à la disposition de tous les prêteurs. Et donc en termes de confidentialités, on n'est pas au top. On a d'ailleurs à certains moments hésiter, car il y avait des questions dont on se demandait si on voulait être sûr de transmettre ces informations. On n'était pas certain de vouloir annoncer une activité, qui est fortement visible à la rue, que tous les coiffeurs ou concurrents, entendraient parler, voient passer le dossier. C'est vite fait d'aller un petit peu creuser et voilà ce n'est pas toujours l'idée de montrer tout cela. Donc ça s'est un peu coté contraignant. Ils expliquent l'histoire, les projets de levée de fonds, peu importe l'activité, on voit un peu les personnes, l'histoire, les raisons pour lesquelles ils font ces opérations, parfois je trouve ça un peu indiscret au niveau de la confidentialité. C'est un bémol que je pourrais dire.

Est-ce qu'au cours de vos demandes, c'était plus amené à financer des projets à risques ? Au vu des garanties en moins à apporter, sont-ils plus stricts ?

Je pense qu'ils ont un modèle d'analyse et prennent les décisions assez comparables à celle d'un comité de crédit bancaire. Je n'ai pas spécialement ressenti de différence, ce n'est pas spécialement ni plus, ni moins. Ce sont aussi des paramètres un peu différents. Ils sont très attentifs à la genèse de l'entreprise, l'évolution et aux personnes qui sont derrière. Une banque aussi j'imagine mais eux d'avantage. Une relation orientée vers le personnel.

Vous pensez que le crowdlending va rester complémentaire aux banques ?

Aucune idée, le principe est attrayant, après je pense qu'il y a une réglementation derrière, la BCE, j'imagine la banque nationale ou la FSMA. Je ne suis pas sûr que ce soit amené à avoir une taille comparable aux banques. Cela étant je trouve ça dommage parce qu'effectivement faire appel à l'épargne directe des particuliers ou des entreprises, je trouve que le modèle est

vraiment malin. On devrait faire ça beaucoup plus, ça rapporte. Mais après il faut un encadrement financier et une gestion du risque, il faut comme c'est déjà le cas un support des régions, de l'état qui sponsorisent, qui donnent des avantages fiscaux à ceux qui prêtent. Qui garantit aussi toutes parties. Je pense que la région Wallonne garantie 40% quelque chose comme ça des montants prêtés. Quand bien même la différence de montant prêté. Et donc faire appel à l'épargne privé, on sait qu'il y a des milliards d'épargnes sur les comptes, c'est une bonne chose, il y a moyen de faire quelque chose avec ça. Et ça aiderait certainement beaucoup l'économie et de faire tourner les affaires beaucoup plus rapidement.

A l'heure actuelle ce n'est pas encore assez développé en Belgique ?

Non

Vous avez fait connaissance parce que vous avez reçu un mail ?

Oui, on a commencé à avoir des contacts mi-2020 de mémoire, et premières opérations début 2021. Je pense qu'il y a matière à développer, le principe je pense que malgré tout ils sont encadrés par des réglementations et donc ça limite par conséquence comme les crédits long termes, remplir une enveloppe de 1 million d'euros à coûts de maximum 2000€ il faut trouver beaucoup de gens. Il faut avoir un portefeuille de prêteurs potentiels très importants. Ça se joue sur la quantité.

3. Interview Ecco Nova avec Pierre Stassart

Est-ce que vous pouvez vous présenter brièvement et votre plateforme ?

Pierre Stassart, investment manager chez EccovNova depuis 2 ans et demi. Je suis en première ligne, à la rencontre des porteurs donc les emprunteurs, les PME aussi font partie des porteurs de projets et donc une relation account manager avec ces entreprises qui sollicitent un financement sur une plateforme avant finalement de pouvoir proposer un financement au comité crédit et de passer le dossier au collègue, à la liste qui prennent alors le relais une fois qu'on s'est mis d'accord sur les modalités du financement octroyé.

Ecco Nova est une plateforme de financement participatif dédié à la transition énergétique, au développement durable, on est la seule plateforme belge certifiée B-corp en guise de finalement de confirmation de notre mission accéléré cette transition. On est actif dans le financement de 3 grandes catégories de projets, on a 3 piliers financés : le financement de projet de production d'énergie renouvelable, l'immobilier et les PME durables. Une PME durable est une PME qui correspond à plusieurs critères notamment extra financiers en termes d'activités. Elle doit dans son activité répondre à deux des 17 critères de développement durables, les ODD. Et ensuite, elle doit répondre à des critères financiers qui sont des critères de chiffres d'affaires, de fonds propres, de maturité, de croissance, d'expérience professionnelle des gérants.

Ecco Nova est une plateforme qui est aujourd'hui qui a véhiculé plus de 75 millions d'euros de crédits octroyés grâce à sa communauté de 11.000 membres. Dont plus de la moitié est

investisseurs. On dissocie les membres actifs et les membres passifs. On a 6500 investisseurs inscrits, actifs, qui ont au minima octroyé un prêt. Ça représente +/- 98 projets entreprises financés. On est le numéro 1 sur le marché belge en ce qui concerne les entreprises belges financés. Le marché est dominé par Look&Fin qui finance des projets immobiliers principalement français à l'aide de l'épargne belge. Géographiquement, à kilomètre équivalent, Ecco Nova, est numéro 1 des entreprises belges financées par le prêt participatif.

Est-ce que vous savez par rapport au nombre de PME que vous avez financé, c'est quelle proportion de ces chiffres ?

Alors c'est une dizaine de PME en tout cas dans l'activité de corporate finance. Bien sûr finalement toutes les entreprises à qui on a octroyé un crédit sont des PME, donc on pourrait dire que 100% des crédits octroyés sont octroyés à des PME. Elles n'ont pas un bilan supérieur aux normes d'une PME et en product finance elle n'a peu d'équivalent temps plein à son actif.

Si on s'intéresse uniquement aux PME pour lesquelles le financement était pour la croissance, renforcement de son fonds de roulement, là on est plutôt sur une proportion d'une dizaine de PME financée sur 98 campagnes lancée.

Comment vous vous positionnez par rapport aux avantages que vous proposez aux PME par rapport au prêt bancaire ?

Ce qu'on propose comme outil de financement c'est d'office un prêt subordonné, généralement sans sûreté. L'avantage pour la PME qui emprunte c'est que finalement qu'elle ne grille pas les sûretés qu'elle devrait généralement avoir pour les banques. Les sûretés bancaires qui sont généralement les gages sur part, les cautionnements des fondateurs, les cautionnements totaux ou partiels. Des sûretés hypothécaires quand la PME dispose de biens immobiliers, des garanties octroyées par des acteurs de garanties tels que Wallonie entreprendre qui peuvent se porter garante pour crédit bancaire. Et nous généralement on octroie des prêts subordonnés sans aucune garantie. Donc on vient renforcer le passif de l'entreprise en lui octroyant un prêt qu'elle peut assimiler à du quasi-fond propre bien que dans son passif il se trouve en dette. Et donc ça ne renforce pas la solvabilité réelle par contre ça renforce la solvabilité recalculée parce que le fait que le crédit soit complètement subordonné et quand on parle de subordonné, on parle de subordonné pour remboursement du crédit bancaire. Et donc de fait c'est un prêt qui ne réjouit pas de rang référentiel et donc la banque va la considérer comme un complément de fonds propre et donc on ne se positionne pas sur le même segment que la banque. Et donc c'est le principe du crowdlending, on n'est pas là pour remplacer la banque, on est là pour octroyer des financements alternatifs, complémentaire au financement bancaire. Et souvent on a cette question du porteur de projet, ah mais le prêt est plus cher qu'un prêt bancaire mais c'est normal c'est pas du tout le même type de financement, il n'y a pas de sûreté. La banque prend beaucoup moins de risque quand elle finance une PME donc ça se traduit par la prime de risque et donc le rendement c'est une prime de risque.

Au niveau des coûts et taux d'intérêts vous êtes plus élevés que la banque ?

Oui

Et en termes de rapidité de financement ?

Nous on considère que le cycle complet pour solliciter un financement et donc introduire un dossier complet, la période d'analyse et la période de mise en place d'une campagne représente un cycle complet entre 6 à 8 semaines. Ce qui est aujourd'hui un timing inférieur à l'octroi d'un financement bancaire qui doit généralement passer par différents comités dans des endroits géographiques différents. Et donc, aujourd'hui le rythme est plus rapide qu'un financement bancaire.

Est-ce que vous savez si les PME se dirige vers vous parce que justement au niveau des banques soit le projet ne passe pas ou alors c'est pour l'aspect complémentaire/alternatif aux banques ou diversifier au financement

Les raisons sont souvent diverses et variées. Nous nos critères d'éligibilité font qu'on ne s'adresse pas à la PME qui démarre et donc on ne va pas vraiment parler de projets à financer mais plutôt d'accompagnement de la croissance d'une PME qui est déjà on track. Et généralement, elle est dans une phase où elle a sollicité la banque qui a octroyé un crédit et qui parfois demande davantage de fonds propres et donc on est une solution parmi tant d'autres à se renforcement de fonds propres. Après, on n'est pas consulté par refus bancaire, on est consulté pour d'autres besoins. Je prends le cas spécifique de la société Les vins trépides qu'on a financé. Les vins trépides a de très bonnes relations bancaires notamment lorsqu'il s'agit de faire l'acquisition d'un emplacement commercial, la banque est là. La banque finance avec un crédit long terme l'acquisition, voir même les travaux de rénovation du magasin. Par contre il faut amorcer de la trésorerie de stocks ou d'engagements commerciaux, la banque n'est pas là parce que généralement ce n'est pas tangible. La banque dit qu'elle finance des projets tangibles où elle peut dire qu'en cas de défaut, je reprendrai cet actif tangible financé. Donc on finance plutôt de l'intangible, du marketing, des dépenses commerciales, des dépenses de recrutement personnels, un renforcement de la trésorerie parce que les délais de paiement entre clients et fournisseurs sont différents. Donc on ne finance pas la même chose que la banque.

Vos critères pour sélectionner une entreprise, vous allez plus vous dirigez vers des entreprises qui ont déjà quelques années d'existences, une stabilité financière ?

Oui, on ne fait pas la start-up, la start-up elle a besoin de capital, elle a besoin de moyen mis à disposition de l'entreprise sans échéance de remboursement. Quand on octroi un crédit par définition, il y a une échéance de remboursement. Qui dit remboursement, dit capacité à rembourser et qui dit capacité à rembourser dit que cela doit être démontré par du revenu généré et donc on ne peut pas financer une entreprise qui est en phase test produits ou qui se cherche encore. On exige et les critères d'éligibilité sont sur la plateforme. On exige un

minimum de 500.000€ de chiffre d'affaires sur les 12 derniers mois, une croissance du chiffre d'affaires et une maturité de l'entreprise avec à minima 2 années de comptes annuels publiés. Donc généralement ça correspond à 3 années d'activités d'entreprise.

Il y a un fort taux de sélection des projets, est-ce que vous refusez beaucoup de projets ? Et si oui, quelles sont les raisons principales ?

On a un taux de refus supérieur à 95%. Donc moins de 5% des entreprises qui sollicitent un financement de croissance passent les cycles complets et ont droit à une campagne de financement. Les raisons sont souvent les mêmes, manque de capitalisation, early stage.

Est-ce que vous faites face à beaucoup d'asymétries d'informations entre les différents acteurs ?

Non pas spécialement. On rencontre toujours physiquement le porteur de projet dès lors qu'éligibilité a été confirmée. On a un processus, une trajectoire de financement qui passe par une rencontre personnelle, physique, sur place au bureau parce que on est convaincu qu'il faut établir une relation de confiance lorsqu'on octroi un financement à une PME. Et que l'équipe fondatrice et/ou managériale est tout aussi important que le business plan voir plus important. On doit vraiment sentir, avoir un bon feeling sur les personnes qui portent les entreprises.

Ça nous est déjà arrivé de se rendre compte qu'il y avait eu des difficultés financières, lié par exemple à une faillite, dans d'autres structures au préalable. Et donc il faut savoir l'aborder sereinement et pas le cacher. Ça fait partie de l'histoire et le but c'est de comprendre ce qu'il s'est passé à ce moment-là et ça peut être des difficultés liées à un marché, à une conjoncture qui ne sont pas nécessairement répliquable dans la sollicitation du financement en cours.

S'il y a un prêt qui est soit financé par vous, soit par un prêt bancaire, est-ce que vous pensez qu'il y a une meilleure croissance en passant par vous ?

Elle va bénéficier d'un effet de notoriété en activant une campagne de financement participatif grâce au teaser envoyé, à toute la communauté, systématiquement chez nous en deux langues. Les communautés d'investisseurs Nationaux, tout est présenté dans la langue de l'investisseur. A l'inverse d'un crédit bancaire qui signe entre partie sans effet notoriété, je pense aussi que le financement participatif joue un rôle de remise en question et de challenge pour les porteurs de projets dans le sens où la campagne de financement va nécessiter énormément de transparence. Tout va devoir être décrit et montrer aux investisseurs par le biais de la plateforme. Et donc ça nécessite une certaine rigueur dans la présentation du business plan et la présentation de l'histoire. Alors je ne dis pas qu'un comité crédit bancaire ne demande pas de rigueur mais en tout cas, le porteur de projet est interrogé par différents interlocuteurs voir même sur ses aspects marketing parce que ça va être intégré dans la présentation de la page de campagne. Par exemple, on va presque pousser le bouchon en disant ce qu'il ne va pas, les visibilités fournis ne sont pas assez bien. Alors qu'un crédit bancaire ne challengera pas ces aspects-là. Donc on peut considérer que c'est une grande

étape pour la PME de passer par un financement participatif. Ça peut la rendre plus fort. Maintenant je n'ai pas de recul sur la croissance directement générée par une campagne de financement participatif.

Comment vous gérez les risques associés à chaque projet ? Est-ce que vous avez eu beaucoup de défauts de paiement ou des problèmes avec des porteurs de projets ?

On a eu effectivement une PME bruxelloise pour laquelle l'entreprise s'est mis à l'abris de ses créanciers, elle a sollicité une demande de réorganisation judiciaire. L'entreprise est passée par la procédure de réorganisation judiciaire avec un abatement de la créance de 50%. Donc nos investisseurs ont accepté d'abattre leurs prêts de moitié. On peut considérer ceci comme un cas de défaut partiel réel. Effectivement, le financement de croissance de PME reste un investissement à risque et c'est pour ça qu'on octroi des prêts avec garanties régionales. Donc on octroi aujourd'hui en financement de croissance de PME que les prêts régionaux. Donc le prêt coup de pouce de Wallonie entreprendre, le prêt proxy de finance invest brussels, et le win-win winning de plv parce que les autorités régionales se portent garants partiellement sur le montant de défauts. Lorsqu'on abat une créance de 50% il y a une garantie de 30% sur ce montant abattu ce qui réduit le risque d'investisseur.

En Belgique, comment vous voyez l'avenir du crowdlending des PME ?

Le marché est en pleine croissance. L'année dernière, les 7 acteurs du marché prêt-equity ont relevé plus de 125 millions d'euros avec presque 90% de volume levé sous forme de prêts. Le financement sous forme de capital de la start up ne décolle plus. Aujourd'hui il n'y a plus que Spret qui le propose et lita. Et nous on voit le marché du financement participatif comme un marché continuellement en croissance parce que les exigences bancaires deviennent de plus en plus élevées et les particuliers ont des moyens à disposition et essayent d'aujourd'hui de diversifier leurs investissements soit par de l'obligation, de l'action, de l'immobilier. Et donc, le crowdlending a de beaux jours devant lui.

Par rapport aux autres pays d'Europe, comment positionnez-vous la Belgique ?

La Belgique est à la traîne en termes de montant levé par habitants. Les Pays-Bas et la France font presque entre x2 et x5 par capital. Le nombre d'euros levés par habitant, on a encore une marge de progression importante.

Au niveau de la réglementation en Belgique, est-ce que ça vous freine ou vous êtes justement accompagnés pour que ça évolue ?

Nos activités sont régulées par la FSMA. On est aussi en cours d'obtention de notre agrément européen, on va disposer d'un passeport européen qui va nous permettre de faire appel à l'épargne citoyenne européenne plutôt que l'épargne citoyenne belge. Bien qu'on soit conscient aussi que le financement de la pme a plutôt une relation locale donc on sait aussi que le Wallon aime bien aussi financer la PME Wallonne, le flamand aime bien financer la

PME flamande. Mais aujourd'hui on n'a pas le sentiment que le régulateur nous freine dans notre croissance.

Et vous avez des restrictions sur le montant maximum et la durée que vous pouvez octroyer sur les prêts ?

Oui, on utilise le cadre juridique des prêts régionaux. Donc effectivement, dans notre durée de financement, on ne va pas au-delà de 10 ans et en termes de montant levés, dans le financement de la croissance de la PME on se limite à des montants à 250.000€ et 300.000€ bien qu'on pourrait passer par d'autres formes de prêts avec un plafond maximum à 5 millions d'euros si on le voulait. Les limites de temps en termes de durée de prêt octroyé, sont bien que fixés, on ne veut pas aller au-delà parce que c'est compliqué de demander à un particulier de financer une entreprise sur 20 ans. Ça veut dire qu'il met son cash à disposition d'une entreprise pendant 20 ans. Personne n'a envie d'investir sur des durées aussi longues. C'est déjà long les durées proposées donc on n'a pas de frein, on n'est pas bloqué par les timings réglementaires.

Quelles sont les relations actuelles avec les banques ?

On a de bonnes relations avec les banques, on essaye de faire un road show à destination des banques une fois par an voir une fois tous les 2 ans pour repréciser quels sont nos possibilités de financement, de co-financement, il n'est pas rare qu'on se retrouve autour de la table pour financer une entreprise. Et donc la relation n'est pas concurrentielle, elle est complémentaire.

Est-ce qu'il y a des avantages fiscaux pour les PME de se diriger vers le crowdlending et pour les investisseurs ?

Pour les investisseurs, les prêts régionaux sont des prêts avec incitant fiscaux, il y a effectivement possibilité d'activer un crédit d'impôt sur les montants prêtés. Ça reste un mécanisme subventionné. Pour les porteurs de projets, il n'y a pas de fiscalité spécifique à obtenir, ça reste identique à une banque.

Est-ce que le covid a eu un impact positif sur le crowdlending ?

On ne peut pas vraiment répondre à la question, en tout cas les entreprises ont eu besoin de financement post-covid. Leur situation bilantaire s'était détériorée donc ça n'a pas vraiment aidé dans le sens où il y a eu beaucoup de demandes mais les passifs d'entreprises s'étant détériorée ça en faisant des sociétés moins robustes financièrement et donc encore moins éligible à un prêt participatif. Par contre l'effet positif du covid c'est que l'épargne s'est accumulée sur les comptes des citoyens et donc il y a de la trésorerie disponible dans le chef de nos investisseurs.

Le nombre d'investisseur est-il en croissance ?

Oui, continuellement notre taille de communauté d'investisseurs augmente sans directement lié à un effet covid.

Vous faites uniquement du projet sur le développement durable, vous ne pensez pas à élargir votre gamme ? Le développement durable est vraiment votre ligne de conduite ?

Oui, le développement durable est notre ligne de conduite depuis notre certification b-corp. On doit vraiment rester sur ce scope de PME financées. On n'est pas généraliste du prêt. En ce qui nous concerne, les PME financés doivent effectivement répondre à une problématique d'objectifs de développement durable. Et si pas, elle doit s'intégrer ou en tout cas s'engager à prendre une trajectoire d'avantage durables.

Ça ne freine pas vos activités de vous concentrer uniquement sur le développement durable ?

Non, on a une bonne une sympathie de marque qui s'est bâtie autour de cette mission qui fait que les investisseurs rejoignent aussi nos communautés en guise de confirmation du métier bien réalisé.

4. Interview Verixi avec Piery Garot

Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise et vous ?

Je m'appelle Piery Garot, j'ai créé Verixi en 2009. C'est un fournisseur d'accès à internet et un opérateur de télécommunication national belge qui est concurrent aux autres réseaux. Par exemple, on possède de la fibre dans le sol qui nous appartient.

D'un point de vue du financement externe, à quel point pour vous c'est important pour la croissance et l'innovation d'une entreprise ?

C'est extrêmement important. Sans ça je pense, qu'à moins d'être super fort capitalisé, c'est impossible de développer une entreprise en Belgique sans financement.

Comment ressentez-vous les difficultés que les PME rencontrent au financement ?

Je pense que c'est une question de faire ses preuves au début de l'entreprise. C'est surtout au début que les garanties demandées sont super importantes. Par exemple, notre premier crédit c'était 50% le fond de participation avant que ce ne soit régionalisé. Et malgré le fait que sur un total de 60.000€ le fond de participation mettait 30.000€, Dexia demandait de mettre 10.000€ bloqué sur compte car on avait aucune autre contrepartie. C'est surtout au début qu'il y a des difficultés. Mais une fois qu'on a un business plan, c'est plus facile d'obtenir des crédits.

Pouvez-vous expliquer vos expériences avec le crowdlending ? Les demandes, la nature des projets, le montant ?

On a fait deux dossiers, techniquement ça s'est traduit en 3 prêts mais c'est juste technique pour le deuxième prêt. On a fait une première fois avec Look&Fin, c'était un dossier à capital assuré donc eux ou leurs souscripteurs à l'époque parce que c'était peut-être eux qui payaient l'assurance à l'époque. Ils souscrivaient une assurance et étaient couverts. On a fait une demande de 300.000€ qui a été acceptée. Cela a pris quand même 2 rendez-vous, une petite semaine de préparation. Mais ce qui est souvent sous-estimé, on est venu avec des chiffres complets tant pour le passé que pour le futur sans exagérer. Juste business et un peu de croissance ce qui a rendu notre projet crédible. Parfois ils ont confronté à des personnes qui viennent présenter des projets de crowdlending avec des idées et business plan compliqué. C'est plus le rôle du crowdfunding, le crowdlending est plus adapté aux gens qui peuvent forecast leur free cash-flow de manière assez précise.

On a fait un deuxième dossier de 2 fois 100.000€ donc 200.000€. Dans ce cas-là on avait une tranche qui était de nouveau garantie car on avait déjà remboursé suffisamment que pour être couvert à nouveau. On a fait 100.000€ en prêt proxi de la région Wallonne. Donc là il y avait un incitant fiscal ce qui a quand même un impact sur l'attrait des souscripteurs.

Quelle était la nature du projet ?

C'est très rare qu'on finance du BFR chez nous, on a financé des investissements par exemple, on a voulu mettre la fibre optique à la Hulpe puisqu'on avait de la fibre optique à Mont Saint Guibert et dans d'autres villes. On avait besoin d'argent pour faire ça. Dans le premier projet c'était un projet conjoint de 900.000€ qui finalement parce qu'on a revu le projet légèrement à la baisse est devenu un projet de 750.000€. Les banques sont intervenues pour initialement 300.000€ Belfius et 300.000€ PNB. Les 300.000€ restant était pour le crowdlending. Finalement BNP n'a financé que 150.000€ mais par parce qu'ils ne voulaient pas mais parce qu'on a revu le projet à la baisse.

Et dans le deuxième projet c'était du crowdlending pur mais on avait quand même des possibilités de le faire en bancaire. Le crowdlending a l'avantage de ne pas tellement handicaper notre capacité d'emprunt bancaire parce que beaucoup de banques considèrent que même si ça réduit les capacités de remboursements et qu'il faut en tenir compte, ça reste du subordonné aux banques. Pour elle, leurs risques de défaut est quasiment nul puisqu'elles le mettent comme du quasi-capital. Le fait de prendre parfois un peu plus chère mais du subordonné, permet de ne pas trop attaquer les capacités avec les banques.

Pour vous, le crowdlending est complémentaire au prêt bancaire ?

Nous on aime bien l'utiliser en même temps que les banques mais il n'y a pas que des avantages. Il y a aussi des inconvénients, les frais ne sont parfois pas donnés, ils changent tout le temps donc je ne pourrais pas donner des frais actualisés aujourd'hui. Les différentes plateformes changent un peu au fur et à mesure mais il y a quand même des désavantages. Cependant, l'un dans l'autre c'est très complémentaire au prêt bancaire.

Si le crowdlender nous donne son go avant la banque, il y a 9 chances sur 10 que ça accélère la décision de la banque. C'est quand il y a plusieurs sources de financement, tout le monde se regarde un peu en chiant de faïence parce que le premier dit oui mais c'est vrai que c'est si le crowdlending qui dit oui le premier, ça peut avoir un impact assez important sur la décision bancaire.

Est-ce qu'il y a de la concurrence entre les deux méthodes ?

Je pense que le crowdlending ça arrange les banques d'un certain côté parce que ça permet de ne pas prendre tout le risque. Mais c'est clair que parfois quand je propose de distribuer sur plusieurs entités y compris un crowdlender, ça n'arrange pas la banque. Là par exemple dans un crédit récent. J'ai de nouveau proposé de faire appel au crowdlending, c'était pour 1,1 millions d'euros. La banque a dit qu'ils allaient faire l'entière responsabilité eux même. C'était plus parce qu'elle voulait toute la marge.

En termes de rapidité de financement, lequel est le plus avantageux dans les processus ?

Avec Look&Fin, si le dossier est relativement bien préparé, c'est extrêmement rapide, on peut être en ligne en une semaine malgré une qualité d'analyse importante. On a fait face à un analyste qui avait fait des études dans le domaine et qui était vraiment très bon. Je lui avais remis tout sauf un tableau de trésorerie/free cash-flow et il a fait les calculs de ratio assez rapidement. Et c'était bien fait. Maintenant je ne peux pas être certain que toutes les plateformes soient bonnes. Le fait que ça a été rapide, ne veut pas dire que ça a été bâclé. Je pense que si je n'avais pas été prêt, la plateforme n'aurait pas accepté mon dossier. Et là je vois un danger avec la concurrence des plateformes. C'est que certaines plateformes veulent absolument leurs commissions donc elles acceptent un peu de tout comme dossier.

Le pourcentage de dossier accepté est assez bas, pensez-vous que c'est parce que les dossiers ne sont pas assez bien montés ?

Si je devais faire une comparaison crowdlending-banque, je dirais que les banques auront plus facile à refuser un dossier pour des raisons extérieures à la qualité du business plan. Par exemple, elles peuvent avoir une aversion à certains risques ou à certains secteurs. Et c'est périodique, avant le covid elle n'avait pas trop d'aversion aux risques sur certains secteurs, après le covid elles ont changé. Même chose avec internet, avant covid c'était un secteur qu'elle ne supportait pas et après covid elles ont toutes voulu nous aider.

Dans le crowdlending j'ai l'impression que le secteur ou l'innovation etc sont moins importantes pour l'analyste. Il va laisser ces critères-là aux souscripteurs. Ce qui lui intéresse lui c'est le risque de défaut pour la réputation de la plateforme. S'il pense qu'il y a un risque de défauts, il va essayer de trouver des solutions avec la société pour voir qu'est-ce qu'on pourrait donner comme contrepartie, assurer le capital, trouver des garanties externes, demander aux holdings de se porter caution s'il y en a, fournir des hypothèques s'il y a des bâtiments ou autres. Mais la banque est moins là dedans j'ai l'impression.

Le crowdlending pousse-t-il plus dans l'innovation, dans des projets risqués ?

J'ai aussi l'impression que les gens qui sont derrière les plateformes, qui investissent leurs argents, ont une aversion aux risques qui est moins élevée. Il y a de tous les profils mais comme les taux sont indiqués et que les risques sont aussi classifiés d'une manière assez claire. Les gens qui investissent sont un petit peu plus ouverts à avoir un plus gros return on investment et prendre plus de risques. Donc je dirais que oui.

Je trouve que pour l'entreprise qui emprunte, pour autant qu'elle soit dans une phase où elle est capable de rembourser et pas dans une phase où elle a vraiment besoin de capital, c'est plus intéressant pour moi, parce que je ne dois pas faire face à des gens qui veulent retour sur investissement de 20%/30% par an, parce qu'ils ont un taux de défaut plus élevé donc pour moyenniser jusqu'à 10/12/15%, il cherche à trouver des gros retours donc ils font du capital. Ici on est dans des formules où on reste entre la banque et le capital, on est quand même plus prêt de la banque que du capital, de ce qui est attendu pour le capital. C'est une bonne formule parce que les gens, investisseurs n'ont pas une grosse aversion aux risques. Mais en même temps, le retour c'est correctement rémunéré pour eux sans pour être délirant non plus pour l'entrepreneur.

Si vous deviez faire un choix entre un prêt bancaire et crowdlending, comment aborderiez-vous cela ? Prendriez-vous en compte la nature, la durée et le montant demandé ?

Au niveau de la durée, je fais rarement appart pour de l'immobilier des crédits de plus de 7 ans et le crowdlending est souvent limité à 5 ans. Donc la différence n'est pas super importante sur la capacité de remboursement. Aujourd'hui ce qui est un peu plus difficile avec le crowdlending, comme les taux ont monté assez fortement, avant on était sur du 0 à 2% avec les banques et les institutions publiques. Et on était à 4% sur du crowdlending, aujourd'hui on est plutôt sur des 6 à 8/9% pour le crowdlending. Ça commence à compter. Donc pour le moment je privilégie un tout petit peu les banques, maintenant je trouve que le crowdlending a d'autres avantages. Ça amène de la visibilité au projet aussi, c'est d'ailleurs parfois un peu vendu comme ça par les plateformes. Et mixer, reste pour moi une bonne solution parce que ça permet de répartir les risques. La banque peut tenir compte de tout ça.

Est-ce que cette visibilité, elle a un impact sur votre croissance ?

Je suis en B2B, je pense que ça a plus d'impact quand on est en B2C, parce que moi je touche à un public très particulier. Donc ce n'est pas un moteur de croissance mais le nombre de retours que j'ai eu personnellement via linkedin ou sur mon mail ou par sms ou autres sur « J'ai vu ta campagne sur la plateforme » est assez importante et donc ce n'est pas une visibilité négligeable. Il y a aussi beaucoup d'amis qui pensent que j'ai une pme, un petit commerce et puis quand ils voient sur la plateforme, ils voient que le financement était de 300.000€ en 4 secondes donc c'est quand même impressionnant, ils demandent comme ça s'est passé etc. Ça donne et renforce de la crédibilité d'avoir un succès pour une entreprise.

A contrario, c'est là où je pense que quand on a un dossier limite, qu'il ne faut pas non plus forcer le crowdlender à le faire passer en ligne non plus. En crowdlending le taux d'échec est relativement faible et heureusement, Un échec sur une plateforme peut avoir un impact catastrophique sur la crédibilité de l'entreprise.

Il y avait une société qui a utilisé la plateforme BeeBonds qui voulait lever entre 1 et 5 millions, la fourchette était déjà assez grande donc ça entame un petit peu la crédibilité. Elle souhaitait emprunter ces 5 millions pour financer/racheter une autre société. Ça ne s'est pas fait, ils n'ont pas réuni le montant minimum qui était de 1 millions ou de 500.000€, l'entreprise n'a pas pu rentrer en bourse à cause de cela car c'était un objectif suite au prêt participatif. Aujourd'hui, l'entreprise a perdu la moitié de l'argent suite à un problème autre et elle n'est pas en capacité d'aider l'entreprise qu'elle voulait racheter. A côté de ça, l'entreprise a perdu toute la crédibilité car elle n'a pas pu lever le dixième de ce qu'elle espérait au maximum lever. C'est là où je me dis qu'il faut aussi faire attention, quand on joue avec son image, il faut faire quelque chose de correcte. C'est pour ça aussi que je dis que certaines plateformes, pas spécialement une particulier, sont plus permmissibles à l'octroi des prêts.

Les obligations aux termes, parfois les projets qu'on voit sur certaines plateformes sont assez dangereux et je ne pense pas que tout le monde se rende compte. Il y a une grande différence entre payer au terme et remboursement mensuellement.

En Belgique, pensez-vous que le crowdlending manque de popularité et a encore une marge de progression importante ?

Je suis intrigué par les nouvelles européennes parce qu'avant il y a eu quelques plateformes et c'était en mode, vous voulez absolument faire ça comme aux USA ou ailleurs, et on va agréer 5/6/7 plateformes au niveau national. Aujourd'hui les plateformes doivent être agréées au niveau européen, ça veut dire que nos plateformes belges vont devoir aller chercher ou vont être tenté d'aller chercher des clients à l'étranger. A côté de ça, des sociétés étrangères vont venir commercialiser leurs produits en Belgique. Donc tout est un peu imbriqué, est-ce qu'elles sont encore confidentielles ou pourraient-elles faire plus, je pense que c'est un outil mal connu de pas mal de gens. Maintenant assez vite les banques en parlent aussi. Je pense qu'un entrepreneur averti connaît les outils à sa disposition. C'est peut-être dans le domaine des TPE que les entreprises connaissent moins. Est-ce que le crowdlending doit être réservé à des projets innovateurs, moi je ne pense pas, je pense qu'on pourrait aussi financer des coopératives avec le crowdlending.

La concurrence va changer la donne et je ne sais pas de quelle manière. Il risque d'y avoir trop de plateformes de crowdlending, le choix risque d'être difficile à faire parmi une vingtaine et une trentaine. Et quand il y a trop d'offres pour pas assez de demandes, ça risque de devenir un jeu de séduction dangereux.

Vous pensez que la demande ne va pas suivre avec la popularisation ?

Peut-être que oui mais est-ce que les dossiers seront suffisamment de qualité pour passer le seuil ou est-ce que c'est la qualité va baisser. Qu'est-ce qu'il se passera si on commence à

avoir des historiques de taux de défauts plus importants. Si on dérégule tout, il peut y avoir des craintes. On peut avoir 100 dossiers positifs, il en suffit d'un significativement négatif avec un montant élevé pour que les gens s'en souviennent pendant 10 ans. Les positifs vont moins attirer l'attention.

Est-ce que vous pensez que le crowdlending octroie une meilleure croissance que le prêt bancaire ou ce n'est pas significatif ?

J'ai dit que le crowdlending pouvait s'être avéré d'être un peu plus chère au niveau des taux et des frais, par contre les garanties pour les autres formes de financement qu'on peut obtenir auprès de la région wallonne ou d'autres garants ne sont pas du tout gratuite voir même assez chère. Donc le crowdlending l'un dans l'autre peut ne pas s'avérer tellement plus chère que d'autres formules où le taux est très bas mais où la garantie coûte assez chère.

Pour la croissance, au niveau de la visibilité un petit peu surtout quand on est dans un secteur où le crowdlending peut aider. Au niveau des projets, oui et non, c'est-à-dire que si il y a un remboursement de capital, la banque ne va pas prêter beaucoup plus parce qu'une partie était fait en crowdlending et que le défaut sera supporté par la société de crowdlending et que la banque est sûr de récupérer son argent. La banque va regarder la capacité de remboursement. Les plateformes ne vont pas octroyer plus que ce qu'on peut rembourser. A ce niveau-là, on ne va pas se dire de faire un plus gros projet parce que c'est du crowdlending.

Si c'est une obligation et qu'on rembourse à la fin, alors là on peut faire de plus grands projets et donc un plus grand projet peut amener plus de croissance. Mais appart l'axe visibilité ou plus grand projet, directement comme ça je ne vois pas ce qui pourrait amener plus de croissance en passant par le crowdlending.

Vous pensez qu'un prêt qui a été refusé à la banque mais acceptable par le crowdlending permettrait une croissance ? Ou ça n'arrive pas parce que les entreprises ne vont pas vers le crowdlending pour un refus bancaire ?

Tout dépend la raison du refus bancaire mais si on vous refuse votre crédit bancaire parce que vous venez avec - 20.000€ de free cash-flow mais je vous promets que je serai à +20.000€ dans 3 mois sans savoir comment y arriver, ce n'est pas le crowdlending qui va vous aider. Ça c'est juste des porteurs de projets qui ne comprennent pas comment fonctionnent les prêts.

Par contre si c'est pour une aversion de la banque soit parce qu'elle ne veut pas prêter 100% du financement et que l'entreprise a besoin des 100% ou que c'est vraiment le fait de ne pas croire dans un projet parce que c'est une société avec qui elle n'a pas encore travaillé. Là si les chiffres sont sérieux, je pense que le crowdlending peut permettre à un projet d'avoir une chance de voir le jour, qu'il n'aurait peut-être pas eu la chance d'avoir lieu avec les banques.

A termes, si le crowdlending se développe d'autant plus, est-ce qu'il pourrait remplacer le prêt bancaire et la dépendance que la PME a avec les banques ?

Qu'est-ce que sera une banque dans 20 ans, du côté dette c'est intéressant mais le côté dépôt a peut-être aussi du souci à se faire côté banque. Par exemple, dans la société on a 4 comptes bancaires dans 4 banques différentes mais on a aussi un compte dans établissement de paiement. Et donc une partie des dépôts n'est pas dans le système bancaire. Il est possible que demain si on a de la trésorerie à placer autre que dans notre corps business, il est possible que nous soyons nous même un prêteur du crowdlending. Ça sera une sorte de paid forward mais aussi c'est intéressant financièrement. Je pense que les entreprises peuvent utiliser dans les bonnes périodes leurs cash pour prêter. Alors qu'aujourd'hui ce sont beaucoup des particuliers présents sur les plateformes. Est-ce que les plateformes vont dominer les banques, je crois qu'on en est encore loin mais je ne sais pas si une banque existera encore dans 20 ans.

En termes de confidentialités, avez-vous ressenti que vous avez dû fournir trop d'informations qui pouvaient parfois être trop poussées ?

Non, je n'ai pas ressenti que c'était trop poussé. Il est vrai que la petite présentation qu'ils font pour bien expliquer le projet aux investisseurs est très complet et parfois on est obligé pour obtenir de l'argent de se dévoiler un peu sur ce qu'on fait. Maintenant ce qui est pas mal avec certaines plateformes, c'est que la présentation n'est pas publique. Il est juste disponible pour les investisseurs ou ceux qui ont fait une demande d'informations. Donc ça permet de garder un niveau de confidentialité assez important. Ou alors il est disponible publiquement pendant 3 jours mais il est retiré de la plateforme après le crédit ce qui fait que le nombre de personnes qui ont accès est quand même limité.

Par contre, la première fois qu'on a fait appel, la présentation portait beaucoup de chose sur l'analyse financière mais le résumé sur notre activité, qui on était, ce qu'on faisait, de l'équipe de management, etc était tellement bien fait que quand on allait se présenter en banque après, on réutilisait cette présentation qui avait été fournie par la plateforme. On a trouvé que c'était correcte au niveau des frais parce que les documents fournis resservaient après, ils étaient actualisés évidemment, à des demandes bancaires. Notre premier prêt de crowdlending nous a permis d'encore plus nous professionnaliser. On est passé d'une entreprise faisant des demandes de prêt en connaissant 2/3 paramètres à une entreprise qui aujourd'hui sait très bien fonctionne une banque, comment un dossier doit être monté. La plupart du temps on fait l'analyse de notre dossier nous-même et on sait anticiper ce que la banque va demander, les questions posées. C'est en partie le crowdlending et le fait d'avoir fréquenté des gens de qualité dans cette société qui nous a permis de nous professionnaliser là-dedans.

Le montage du dossier, est-ce que c'était lourd administrativement ou justement ça vous a bénéficié ?

On a quand même fait nous 1 mois de préparation avant de le présenter à la plateforme sans qu'ils sachant qu'on le préparait et par la suite eux n'ont mis que 2 rendez-vous et une semaine pour présenter le premier dossier. Le deuxième dossier a peut-être été demandé un peu plus de temps mais je ne sais plus la raison, ça avait pris 2 semaines mais ça reste avantageux par rapport à une banque qui peut prendre leur décision sur 2 mois. Je trouve que

les plateformes sont très rapides. Administrativement, ce n'était pas compliqué mais aussi la plateforme n'a pas dû faire de recherches. Je pense que si on vient mal préparer, ça peut prendre 2 ou 3 mois et ça se termine souvent par un refus parce qu'il y a une lassitude de la société qui prête. Si elle doit envoyer 5 fois son analyste faire le boulot pour le comptable, ça va devenir problématique. Si on est une petite entreprise où on ne s'y connaît pas assez en la matière manque un peu de professionnalisme sur l'aspect financier, et que le professionnel du chiffre qu'on a est plus un encodeur de factures qu'un co-CFO, ça ne sera pas facile de convaincre une plateforme.

Comment avez-vous pris connaissance du crowdlending ?

C'est un chemin différent de l'habituel, nous avons pitcher 2 fois pour du capital et dans ces fonds on a rencontré Frédéric Levy-Morelle qui était analyste pour le fonds d'investissement. Et il a créé la société Look&Fin peu après et nous après avoir fait le tour des fonds, après les réponses positives comme négatives. On s'est rendu compte que les ROI attendus étaient trop élevés par rapport à nos secteurs et envies, comme c'était le début de Look&Fin, on s'est connu parce qu'on connaissait la personne. On n'a pas vu ça en publicité à travers divers moyens. Après c'est devenu plus un réflexe de faire appel au crowdlending. Lors d'un des dossiers bancaires qui ne s'est fait qu'avec une banque finalement, un des banquiers du centre des entrepreneurs, nous a proposé soit de faire du crowdfunding ou du crowdlending pour ce dossier-là. Donc si on n'avait pas connu le patron de Look&Fin depuis le début, on aurait de tout façon rediriger vers le crowdlending pour faire un co-financement.

Est-ce que les plateformes font attention au capital humain ?

Oui c'est très important pour eux de rencontrer les personnes derrière le projet, voir leurs antécédents, expériences. Même pour les entreprises, voir leur passé, les problèmes déjà rencontrés et autres.

Ils sont aussi plus disposés à financer des entreprises qui sont plus développées, pas celles qui sont en phase de démarrage ou qui sont très petites en termes d'activités. Il faut aussi une certaine croissance et avoir plusieurs années d'activités.

Résumé :

L'accès au financement des petites et moyennes entreprises n'a pas toujours été facile, d'autant plus avec les récentes crises économiques et financières. Avec l'émergence d'internet et des innovations technologiques, de nouvelles méthodes de financement ont vu le jour. Parmi elles, se trouve le crowdlending, qui a connu une croissance significative ces dernières années. Cette approche de financement permet de solliciter des particuliers ou des entreprises afin de soutenir des porteurs de projets via une plateforme de crowdlending. Le principal public ciblé par cette méthode est constitué des PME, offrant ainsi une alternative viable au prêt bancaire auquel elles sont fortement dépendantes. Le crowdlending se présente comme un complément et une alternative aux banques, offrant plusieurs avantages concurrentiels en comparaison aux prêts bancaires traditionnels. Parmi ces avantages, on peut citer la rapidité du financement, des exigences en matière de garanties moins strictes et une plus grande accessibilité au financement pour divers projets. Cependant, il est important de noter que cette méthode comporte des coûts et des taux d'intérêt plus élevés en raison des risques. Le crowdlending demeure limité aux entreprises bénéficiant d'états financiers stables, d'une croissance établie et de plusieurs années d'activité, de manière à maintenir un risque de défaut relativement faible. En Belgique, bien que le crowdlending connaisse une croissance constante ces dernières années, cette méthode de financement manque encore de popularité et a un potentiel de développement important.

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Louvain School of Management

Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve
Boulevard Emile Devreux 6, 6000 Charleroi, Belgique
Chaussée de Binche 151, 7000 Mons, Belgique
www.uclouvain.be/lsm