

Annexe II : retranscription de l'interview d'ECCO NOVA

LV : Je me présente, Luigi Vullo, je suis en cours de réalisation d'un Master en Sciences de Gestion, en horaire décalé, à L'UCLouvain Fucam Mons.

Dans ce cadre, je réalise un travail de fin d'études qui a pour sujet le crowdfunding, le but étant d'analyser si ce dernier peut avoir un effet de levier pour la rénovation énergétique du bâti en Wallonie. A cette fin, je vous sollicite en tant que professionnels du secteur afin d'avoir votre avis sur certains points.

J'ai eu connaissance d'ECCO NOVA au travers d'un article du magazine *Trends Tendances* du 4 avril 2019¹ et je trouvais que ce que vous faites matche bien avec mon sujet de TFE.

Au niveau de l'interview, afin de suivre une méthodologie, j'ai préparé un guide d'entretien, reprenant différents sujets à traiter et qui aborde différentes thématiques, et je peux donc vous les proposer, si vous êtes d'accord, afin d'avoir votre avis et retour d'expérience sur celles-ci.

Quentin Sizaïre : Oui, très bien.

LV : Comme première chose, même si je me suis déjà renseigné à votre sujet, pourriez-vous me dire quelques mots sur le fonctionnement, les principes et les valeurs d'ECCO NOVA ? Donc, un peu ce que vous faites et comment cela fonctionne ?

Quentin Sizaïre : Oui, donc, Eco Nova est une plateforme de financement participatif 100% dédiée à la transition énergétique. Maintenant on essaye de l'étendre à la transition écologique. On vient du monde de l'énergie, mais on envisage donc à terme de soutenir plus de projets de manière plus large sur la transition écologique. Notre expérience étant essentiellement issue du milieu énergétique. L'ambition c'est de faciliter les projets avec deux grands axes : d'abord, l'aspect financier, qui est assez évident et le deuxième axe, en fait, c'est sur le challenge de la communication. Donc effectivement, l'idée c'est sur les projets éoliens, par exemple, de contribuer à l'acceptation locale des projets. Donc on essaye de faire d'une pierre deux coups. En levant les fonds par la même occasion ça permet de communiquer positivement autour de projets qui parfois peuvent être décriés, qui peuvent poser problème. Donc, on donne une voix à des gens qui sont plus neutres et qui peuvent être touchés par le projet. On essaye toujours de toucher les riverains, on essaye au maximum de toucher les gens qui sont proches des projets que l'on soutient et de donner une voix à tous ceux qui sont neutres et qui peuvent quelque part contrebalancer les quelques personnes qui sont contre et qui sont en général très audibles. Donc c'est vraiment cet objectif de faire de la communication, de fédérer autour des projets. Pour certains projets qui sont clairement moins problématiques, typiquement : cogénération, etc. Notre approche permet également de fédérer les communautés. On a par exemple fédéré un beau projet photovoltaïque pour l'usine Volvo à Gand. Et là ce sont en priorité les travailleurs, les employés et ouvriers de l'usine qui ont contribué au financement et c'était une manière pour Volvo de créer du lien,

¹ Chevalier A-S. (2019) , Ecco Nova prête main-forte aux promoteurs immobiliers, Trends Tendances Economie et Finances, 44^e année, N° 14 , pp. 58-60

de fédérer autour de son projet. Ça peut aussi être le cas pour des projets dans des collectivités où on va par exemple installer de la cogénération, on va imaginer que les différents utilisateurs du bâtiment puissent contribuer à l'investissement, car ils vont en bénéficier en général, car ce sont des investissements qui sont en général assez intéressants au niveau financier. Donc voilà, il y a donc cette volonté de vouloir combiner ces dimensions de financier et communication, fédération, acceptation locale. Et donc la manière dont on fonctionne, c'est que la plupart du temps on fonctionne avec une approche exclusive pour les riverains. Donc on commence par collecter l'intérêt des riverains pour le projet. Donc, les gens nous donnent leurs coordonnées : nom, prénom, adresse mail et code postal. Et puis lorsque la campagne est lancée, on donne en primeur l'accès à la campagne aux personnes vraiment touchées par le projet et puis si on n'arrive pas à atteindre la somme, on peut élargir le cercle et aller activer toute notre communauté d'investisseurs puisqu'on a plus ou moins 1500 membres qui sont pour la plupart prêts à investir à la première opportunité. Voilà la manière dont on fonctionne. Le but est de faciliter les projets.

LV : Le but étant de faciliter les projets, c'est pour cette raison que vous donnez donc une période d'exclusivité aux locaux ?

Quentin Sizaïre : voilà c'est ça, et peut être, juste une précision, ça fera sans doute l'objet d'une autre question, mais au niveau de notre modèle, on fait du *crowdfunding*, donc on fait que du prêt. C'est aussi dans cette volonté de faciliter les projets. Ce que l'on constate c'est que le fait de s'organiser par exemple en coopérative peut parfois, pas systématiquement, mais peut parfois un peu effrayer les porteurs de projet, parce que ça veut dire quelque part donner un peu droit au chapitre aux riverains, etc. et donc ça peut parfois contribuer à alourdir les démarches plutôt que les simplifier. Donc, on a opté vraiment pour le modèle du prêt qui permet de participer financièrement, d'avoir un *return* financier, mais sans nécessairement venir entre guillemets compliquer la tâche déjà suffisamment compliquée pour les développeurs d'obtenir un permis, de construire un projet, etc. Donc ça c'est un positionnement assez clair. Et par ailleurs, c'est aussi pour les coûts et la gestion, etc. et donc on a estimé que le modèle de prêt était plus judicieux. Ça permet aussi de se différencier des coopératives et d'éviter d'ailleurs de marcher sur leurs plates-bandes. Qui elles lèvent des fonds plutôt sous forme de parts, de equity.

Pierre-Yves Pirlot : Je voudrais juste rajouter, par extension avec ce que Quentin a dit : si vous vous mettez dans la peau de l'investisseur, qui veut contribuer à la transition énergétique, l'avantage de la coopérative est que vous avez la voix de porter le projet. Mais on remarque que ça représente la minorité des gens qui veulent porter le projet et aller donner leur mot. L'avantage de notre formule, c'est que vous faites l'effort de devenir créancier via notre plateforme et non pas coopérateur et une fois que c'est fait, votre argent se met au travail, dans les mains de professionnels ou dans les mains de coopératives d'ailleurs, mais votre effort est fait et vous ne devez plus participer à des assemblées générales, des prises de décisions et au processus de développement du projet. Donc, finalement, la minorité des gens est motivée à prendre part au processus décisionnel et de création, que la majorité des Belges préfèrent voir une opportunité dans l'investissement durable, local et rentable, mais n'a pas d'appétit pour participer aux assemblées générales. En ce sens, on pense aussi que c'est une façon d'accélérer et de faciliter le développement des projets avec du financement citoyen.

LV : Ok, très bien, parfait. J'ai une question à ce niveau-ci : si on imagine de faire un projet de rénovation énergétique, est-ce qu'une plateforme comme la vôtre peut gérer l'ensemble des étapes de coordination, de suivi des travaux etc. ou il faut absolument un organisme externe ?

Quentin Sizaire : Non, ce n'est pas du tout notre ambition, notre métier c'est vraiment d'amener les fonds. Donc l'idée c'est de laisser les professionnels s'organiser. Faire le développement de projets, faire la maîtrise d'ouvrage, etc. Donc, ça, ce n'est pas du tout notre métier.

LV : OK, mais donc par exemple une coopérative pourrait-elle alors servir d'organisme de coordination des différents corps de métier, bureau d'étude, de suivi de chantier, ... et justement l'outil de lever de fonds pourrait rester le *crowdfunding* ?

Quentin Sizaire : C'est tout à fait intéressant comme approche. Mais si vous analysez un petit peu le domaine des coopératives en Wallonie, il y a par exemple le cas d'ENERGIRIS. C'est un cas un peu atypique, car il fait un peu partie des rares coopératives en Bruxelles-Wallonie professionnelle.

C'est-à-dire qui a comme une politique d'engager, de rémunérer des gens qui sont à la barre et donc qui utilise la dimension coopérative pour le financement, mais qui par ailleurs repose sur un principe où les gens travaillent avec une rémunération, etc. En fait ceci est assez atypique dans le sens où, si vous analysez les différentes coopératives typiquement énergétiques qui existent en Wallonie, notre observation est qu'il y a une volonté de ces coopératives à rester bénévoles. Et donc, nous pensons que la plupart des coopératives sont relativement mal armées pour prendre en main elles-mêmes des projets.

En général, ce qu'il se passe c'est que les coopératives se mettent en place pour s'adosser à des projets existants, par exemple d'ENGIE, d'ENECO, de professionnels de l'énergie. Même si elles sont composées de gens de très bonne volonté, elles font ça en général, après journée ou bien par des personnes retraitées, etc. Il y a donc une dimension bénévole, qui est parfaitement louable mais qui d'un autre côté n'est à mon sens pas réellement compatible avec la prise en main de projets ambitieux de construction, de rénovation énergétique, etc.

Donc voilà, j'émet des doutes quant à la possibilité de développer un modèle comme celui-là dans la philosophie que l'on connaît des coopératives qui sont plutôt des coopératives bénévoles, dans lesquelles les gens s'appliquent de manière sporadique et pas de manière vraiment professionnelle.

Pierre-Yves Pirlot : Je voudrais ajouter un point, c'est que, en fait, on peut voir l'implication citoyenne à plusieurs niveaux et selon plusieurs rayons d'action, plus ou moins grands. Si vous vous dites, ah bah ce serait bien que les futurs locataires ou les futures personnes qui vont habiter dans un immeuble puissent définir ensemble l'habitat de leur rêve, ça, c'est un élément. Ensuite, il va falloir l'exécuter, le suivre, c'est encore un autre élément et enfin le financer c'est un troisième élément. Et en fait, je crois que, selon mon analyse, il y a une perte d'efficacité si de façon transversale, c'est la même structure qui le fait. Et je crois qu'il faut distinguer ces trois piliers : définir le besoin, exécuter le besoin et financer le besoin et je

pense qu'on peut faire appel aux citoyens, si c'est eux qui portent le projet, parce que c'est leur futur habitat dans la définition : moi je veux un quartier vert, je veux une maison écologique et performante énergétiquement, ensuite passer la main dans l'exécution à une structure plus professionnelle, qui crée de l'emploi, donc un bureau d'études qui va s'assurer de la maîtrise d'ouvrage et qui sera vraiment d'une grande efficacité et lorsqu'on fait de l'isolation, de la cogénération, vous êtes engagé sur des périodes de plus de 10 ans. Il faut donc la qualité et un haut degré de professionnalisme et enfin pour le financement, vous avez le modèle ENERGIRIS qui lève les fonds mais fait exécuter à des filiales comme easycogen, ou d'autres, qui elles sont organisées en SPRL ou alors des modèles comme ECCO NOVA, où là, on va toucher le citoyen sous la forme d'une créance et sans leur donner un droit de vote. Je pense donc qu'il est important de définir quel est le rôle que l'on attend du citoyen, chaque étape du processus vers la réalisation d'un projet.

LV : Très bien, merci. Voilà, je vous propose de passer à une autre thématique. Donc pourriez-vous me parler du crowdfunding en général, de votre retour d'expérience ? Pourquoi le crowdfunding en particulier, même si on en a abordé déjà quelques aspects. Pourrais-je avoir votre avis là-dessus ?

Quentin Sizaïre : Donc, déjà au niveau belge, le crowdfunding, le cadre légal a été assez complexe. Nous on s'est lancé en 2016, à l'époque on pouvait lever 100 000 euros par campagne, ensuite c'est passé à 300 000 et on est seulement passé en juillet 2018 à 5 000 000 euros. On a donc été très longtemps cantonnés à des montants très restrictifs. Ce qui ne nous permettait pas de suivre des beaux projets ambitieux, de lever des millions d'euros pour des gros projets, notamment l'éolien ou des projets immobiliers. Donc en fait, là la Belgique avait pas mal de retard donc on a comblé ce retard avec les 5 000 000 d'euros maintenant. Le marché se structure justement en fonction du cadre légal et donc on a observé une croissance assez décente, on a multiplié par deux les volumes levés par an chaque année ces 3-4 dernières années. Donc ça évolue positivement, mais ça reste encore anecdotique par rapport à tous les fonds qui peuvent être investis de manière plus traditionnelle. Mais pour vous donner une idée au niveau de notre croissance à nous, on a levé 1 000 000 euros en 2017, 2 500 000, en 2018 et on ambitionne de continuer sur cette croissance en 2019 et 2020. C'est un peu compliqué au niveau des chiffres du marché belge car il n'y a pas toujours de baromètre, notamment celui de 2018, qui n'a pas été publié. Mais voilà, nous on estime/évalue le marché en 2018 à 30 millions d'euros. En 2017 il était de 22 millions, en 2016 11 millions, et en 2015, 4 millions. Voilà, ça reste marginal mais on constate une évolution qui est intéressante et qui devrait continuer car comme expliqué avant, la loi s'est largement assouplie depuis 2018. Déjà, en fin 2016, il y a une loi qui a encadré le crowdfunding et qui a imposé que des plateformes comme la nôtre obtiennent un agrément, donc depuis mi 2017 on est agréé par la FSMA, donc c'est la même autorité que celle qui donne les licences bancaires, les licences des assureurs, etc. qui nous a donné notre licence. Donc ça, c'est bien, ça a permis de structurer les choses. Maintenant on a un plafond qui a été revu à la hausse. Donc globalement maintenant c'est vrai qu'on a un terrain de jeux qui est tout à fait propice à notre développement et donc le crowdfunding va continuer à se développer.

LV : D'après ce que vous dites, je comprends que l'aspect légal du crowdfunding a été un frein et que ça l'est encore un peu maintenant. Et donc il y a un terrain de jeux sur lequel on ne

peut pas forcément aller. Est-ce que vous voyez des pistes d'amélioration qui pourraient être faites ? À certains niveaux, pour pouvoir améliorer et accélérer les choses ?

Quentin Sizaire : Comme je disais, pour moi le cadre légal, maintenant il est tout à fait propice au développement donc depuis 2018 on n'a pas trop à se plaindre. Il était temps, on avait du retard. Maintenant, je pense qu'un moyen de faciliter le développement des projets énergétiques et énergies renouvelables ce serait de donner une petite préférence aux projets comme les nôtres. Il faut savoir que les intérêts que nos investisseurs perçoivent sont précomptés à hauteur de 30%, et donc les intérêts nets sont inférieurs aux intérêts bruts et donc ça aurait du sens d'exonérer de précompte ces intérêts.

Pierre-Yves Pirlot : On pourrait aussi imaginer que l'investissement permettrait de doper les primes à l'isolation ou une autre façon serait d'imaginer que l'investissement soit à plus qu'à 100% déductible. Donc trouver une manière fiscale pour faire en sorte que l'argent des Belges se mette au travail puisqu'on a des milliards sur les comptes d'épargne et on est en retard sur les objectifs climatiques.

LV : Très bien, au niveau du crowdfunding, pourriez-vous parler un peu des avantages et inconvénients de celui-ci, que ce soit pour le porteur de projet ou l'investisseur ?

Quentin Sizaire : Le gros avantage, en tout cas du crowdlending, c'est qu'il n'y a pas de dilution du capital, c'est très facile de mise en œuvre, il n'y a pas d'assemblée générale, etc. et donc c'est aussi très peu coûteux, puisqu'il faut savoir que des structures comme des coopératives, il faut organiser des assemblées générales, etc, cela représente un coût et donc ça impacte aussi le rendement. Et au niveau de l'investisseur, le crowdfunding par prêt représente aussi beaucoup de facilités. Il n'y a pas de nécessité effectivement de s'impliquer dans des assemblées générales, ça n'affecte pas non plus le rendement puisqu'il y a une structure beaucoup plus légère et qu'on arrive à automatiser tout de manière à ce que les choses soient assez fluides donc que le processus soit assez peu cher. L'avantage aussi c'est que nous on fait une analyse des projets. Donc ça veut dire que plutôt que d'avoir les porteurs de projets qui directement font appel à l'épargne, c'est nous qui faisons l'intermédiaire donc on analyse les dossiers, on fait une analyse de risques et on vulgarise aussi un peu les dossiers de manière à ce que les gens qui investissent 2000, 3000, 5 000 euros, comprennent bien de quoi il s'agit. Donc voilà, c'est pour moi les avantages principaux.

Pierre-Yves Pirlot : oui, il y a quand même, un avantage majeur, c'est la prévisibilité du rendement puisque quand on investit dans des parts par exemple comme c'est le cas pour les coopératives, ce n'est pas le cas. Tandis qu'ici vous avez un tableau avec les intérêts. Il y a évidemment du risque, donc l'occurrence du paiement peut quand même être conditionnée par certains éléments, mais par contre, si paiement il y a, vous savez combien va vous rapporter votre investissement. Et cette visibilité-là c'est vraiment un facteur, je trouve important pour rendre tangible l'investissement dans les projets de transition et rénovation énergétique. Et alors on peut aussi rajouter que, effectivement ces avantages ou inconvénients suivant le profil des investisseurs, mais oui, vous n'avez pas de droit de vote, vous n'avez pas la main sur l'exécution du projet, c'est pour ça que en combinant le *crowdlending* avec l'approche de créancier, mais en ayant fait participer les citoyens à la

réception à la genèse. Il y a peut-être une bonne combinaison des forces et faiblesses des modèles pour atteindre plus vite les objectifs de rénovation ou transition énergétique.

LV : Ok très bien. Il y a un des points que j'ai relevés en lisant votre article dans le Trends Tendances : vous dites dans cet article que vous incitez les porteurs de projets à aller plus loin que les normes énergétiques actuelles et je voulais savoir un peu quelle en est la raison ? Et est-ce que vous pensez que les normes énergétiques actuelles, donc si l'on respecte les normes PEB actuelles, etc ?

Est-ce que vous pensez que ces normes sont actuellement insuffisantes pour assurer une transition énergétique telle que définissent les objectifs d'ici 2050 ?

Quentin Sizaire : Pour être tout à fait honnête, les normes on les trouve plutôt bonnes, on sait qu'elles s'améliorent encore d'année en année, on est donc pas trop inquiet, je crois que ça va dans le bon sens. Pour nous, c'est donc plus une manière de pousser l'exercice un peu plus loin, de manière à, je dirais, aussi justifier notre casquette de plateforme durable. Donc, ne pas se contenter de la norme et de faire un petit peu mieux de manière à avoir des projets de qualité du point de vue énergétique. Donc c'est plutôt une question de positionnement, qu'une nécessité réellement.

LV : Ok, merci. Une autre thématique que je vous propose de discuter est : méthode de financement innovante pour financer la transition/rénovation énergétique. On a déjà discuté un peu là-dessus, mais l'idée était essentiellement de faire ressortir ce que pouvaient apporter les méthodes de financement innovantes tels que le crowdfunding en matière d'accélération, d'effet de levier pour la transition énergétique et plus particulièrement pour la rénovation énergétique des bâtiments. Et aussi, est-ce que vous connaissez d'autres méthodes de financement innovantes qui pourraient être mises en place pour financer cette transition/rénovation énergétique ?

Quentin Sizaire : Non, pas vraiment non. Vraiment innovantes je ne vois pas d'autre méthode particulière.

Pierre-Yves Pirlot : Ce que l'on pourrait ajouter, mais en fait, même dans notre modèle, l'élément innovant c'est la combinaison du digital et de la foule. Mais fondamentalement, c'est une méthode ancestrale. C'est une méthode de financement assez classique. Ce que l'on peut apporter par contre, c'est tiens, est-ce que l'état ne peut pas se porter garant d'une partie des créances par exemple, travailler dans ce sens-là. Il faut quand même être de bon compte et se rendre compte que, que ce soit la coopérative ou le crowdfunding, le seul élément innovant c'est que maintenant Internet accélère les choses, mais fondamentalement c'est classique.

Ensuite, il y a le contrat de performance énergétique. Le contrat de performance énergétique permet de se projeter vers une performance. On va avoir des porteurs de projets, de faire des contraintes pour faire en sorte qu'un prestataire contractuellement l'atteigne. Maintenant, entre le contrat, entre la lettre et l'application, il y a un monde d'écart. J'imagine que vous constatez ça aussi puisque finalement, ce n'est pas « on va mettre les panneaux, on signe la

réception et voilà c'est très bien ça produit » mais on va s'engager de diminuer de 3% chaque année pendant 10 ans.

Il y a donc une forme de continuité, est-ce que la contrepartie qui s'engage sera toujours là dans 10 ans ? Cela crée beaucoup d'incertitudes, d'inconnues, qui fait que je trouve que le CPE est très noble dans sa mission et est très logique et tangible, mais dans son application il est plein de défis et d'incertitudes et il faut des opérateurs qui sont vraiment très solides financièrement pour les exécuter. Et qui dit très solide dit aussi faire appel à des méthodes effectivement créatives puisqu'ils font à la fois un rôle de bureau d'études, d'intégrateur, de financier, d'investisseurs.

Donc on en entend beaucoup parler, son application, je trouve est quand même, en 10 ans dans l'énergie, est quand même trop sporadique. Parce qu'il ne faut pas seulement les ingrédients pour la bonne réussite, il faut également connaître la bonne recette. Et je trouve qu'il y a que trop peu pour le moment de cas concrets qui démontrent sur 15 ans. Ça existe, je sais que ça existe, mais il y a pas mal de barrières.

Moi pour contrer cela, je verrais plutôt une approche plutôt qu'un contrat de performance énergétique qui engage dans la durée, je verrais plutôt une approche d'audit avec des technologies clairement identifiées et un séquençage d'année en année avec à chaque fois, un choix d'un partenaire qui permet de réduire la durée d'exécution des projets, réduire le risque de la contrepartie, réduire le risque qu'une structure fasse faillite et d'ouvrir le marché. Parce que le problème des Esco's c'est que la plupart du temps ce sont des grands groupes et que finalement il y a une très grande barrière à l'entrée. Nous on ne saurait pas lancer une petite ESCO facilement par contre si vous dites on fait une étude, on met de l'isolation, puis l'année d'après on met des panneaux, etc. ça permet à chaque coup d'avoir un grand nombre de prestataires disponibles. Donc voilà, je comprends pourquoi l'ESCO veut s'imposer, mais je trouve que ce n'est pas toujours facile.

LV : OK, très bien. Alors pour poursuivre, un autre thème était « crowdfunding et rénovation énergétique ». Dans votre article sur Trends, vous spécifiez que vous vous lancez dans des projets immobiliers de construction, mais essentiellement de construction neuve, d'après ce que j'ai lu, à haute performance énergétique. Donc, pourquoi avoir choisi ce secteur, et est-ce que vous avez déjà pensé plutôt à transposer ce concept à la rénovation énergétique du bâti existant ?

Quentin Sizaïre : Oui, c'est vrai que notre canal d'accès à des projets, le plus simple c'est des projets neufs. Mais il est évident que des projets de rénovation ambitieux... tout ce qui vise à la meilleure performance énergétique, on est clairement candidats.

LV : OK, et donc dans ce cas-là, ça pourrait être soit une entreprise, soit une collectivité, soit une coopérative, qui viendrait faire appel à ECCO NOVA pour lever les fonds ?

Quentin Sizaïre : Oui, ce serait ça.

LV : donc justement en parlant du crowdfunding et des projets de rénovation énergétique, on en a déjà parlé et vous m'avez donné quelques éléments de réponse. Mais donc on est

bien d'accord que là, la plateforme ne pourrait travailler seule et gérer les travaux sans un bureau d'études ou un porteur de projet externe ?

Quentin Sizaïre : Non, comme expliqué ce n'est pas du tout l'idée.

LV : OK, donc un autre thème est « la motivation des citoyens à investir ». Selon vous, quelle est la motivation des citoyens, que privilégient-ils ?

Quentin Sizaïre : Je vais laisser Pierre y répondre, il a les résultats d'une étude à ce sujet.

Pierre-Yves Pirlot : Donc on a fait une étude auprès de nos membres, on a récolté 300 réponses et en substance et en résumé : la principale motivation reste la dimension durable des projets et puis de façon très proche, en 2e position *ex aequo*, il y a le rendement, le côté tangible et le côté local des projets. Ces trois critères juste derrière le durable, de façon très proche, mais ces trois critères sont tout à fait *ex aequo*. Donc on peut résumer que la préférence va plutôt au durable et puis au reste. Mais donc cela est lié à la communauté d'ECCO NOVA. Je ne sais pas quelle est la position du belge en général.

LV : Donc, en tout cas, est-ce que vous pensez, qu'on puisse en extrapoler, vu que la durabilité vient avant le rendement, que les membres d'ECO NOVA soient prêts à mobiliser leur épargne pour un rendement inférieur ou égal par exemple à ce que leur livret de dépôt leur rapporte ?

Pierre-Yves Pirlot : Ahana, alors ce n'est pas exactement comme ça que je voulais le présenter, c'est une bonne question en fait. C'est intéressant comme approche, mais il ne faut jamais oublier que sur Ecco-Nova on fait ce qu'on appelle de la dette junior. C'est une dette qui est payée en dernier pour faire simple. Après la banque en tout cas. Et puisqu'elle constitue un risque plus grand que votre compte épargne. Puisque votre compte épargne, vous pouvez avoir accès à tout moment à votre argent. Ce n'est pas le cas ici et donc c'est pour ça qu'on rémunère à un taux important. Donc quand je dis que le rendement vient après le durable, c'est en ayant pris en compte le rendement moyen qu'on a sur notre plateforme qui est de 5% en moyenne. 5% pour une durée de 7 ans. Ceci dit, peut-être qu'effectivement, on pourrait l'interpréter autrement. C'est que à risque égal, peut-être que les investisseurs qui ont un investissement tangible, durable et local vont peut-être accepter d'abandonner une partie de leur rémunération. À risque égal entre deux projets : un qui ne serait pas durable, tangible et local et l'autre qui aurait ces caractéristiques. Mais je ne sais pas si c'est 0,1% ou 1%. On ne l'a jamais mesuré. Mais si vous prenez en compte la typologie des projets que l'on présente sur Ecco Nova, les gens disent je vais sur Ecco Nova d'abord parce que c'est durable et puis ensuite en plus parce que c'est tangible, local et que ça me donne un bon rendement.

LV : OK, cette étude est-elle confidentielle ou alors vous pourriez me l'envoyer ?

Pierre-Yves Pirlot : Euuuuuh, c'est une étude de terrain, c'est beaucoup pour notre propre expérience. Donc, reprenez surtout que les grands éléments, les grands piliers dans les motivations : c'est que c'est durable et les autres caractéristiques que j'ai citées juste avant et les autres éléments c'est que la typologie moyenne c'est un homme de 45 ans, universitaire et plutôt flamand, quand on regarde la moyenne de notre investisseur. On remarque un grand

appétit pour la transition énergétique, donc le solaire et l'éolien qui se justifient par le passé d'ECCO NOVA, mais aussi par le côté très tangible et compréhensible, car c'est quelque chose que les gens connaissent. Voilà, donc les grandes lignes de notre étude.

LV : Ok, très bien. Beh merci. Maintenant, donc, nous avons parlé un petit peu des motivations des citoyens à investir. Est-ce que vous pourriez également toucher un mot sur la motivation des porteurs de projets à faire au crowdfunding ?

Quentin Sizaïre : En gros on a deux ou trois motivations. Soit la motivation est purement financière. Donc, des gens qui ont besoin de fonds. On a la motivation exclusivement marketing, communication. Là c'est typiquement des gens qui ont de l'argent, mais qui veulent faciliter le développement de leur projet et créer du lien. Et puis on a ceux qui sont entre les deux et qui ont envie de faire un peu de communication et en même temps de lever les fonds.

LV : Ok merci, effectivement cela correspond assez bien à ce que j'ai retrouvé dans la littérature. D'ailleurs beaucoup de choses dont nous avons discuté sont assez bien corrélées à ce que j'ai pu retrouver dans la littérature.

Il me reste quelques thèmes à aborder. Est-ce que vous avez encore un peu de temps ?

Quentin Sizaïre : Euh, oui bien sûr, pas de problèmes.

LV : Donc, quels sont, selon vous, les obstacles et les craintes principales des gens, que ce soit au niveau des porteurs de projets ou des investisseurs, à prendre part d'un côté à des projets de transition/rénovation énergétiques et d'autre part via crowdfunding ?

Quentin Sizaïre : Pour être honnête, on a plus d'obstacles et donc de contraintes du côté des porteurs de projets que du côté des investisseurs. En tout cas, on ne rencontre pas de grande difficulté à convaincre les investisseurs. Pierre-Yves, tu as peut-être ?

Pierre-Yves Pirlot : Non, les investisseurs je dirais c'est simplement le fait de savoir que ça existe. Donc ce n'est pas autre chose dans un premier temps. Pour ce qui est des porteurs de projets, il faut toujours bien retenir qu'on est dans une décennie où on n'a jamais eu autant d'argent disponible et donc ça veut dire que les banques veulent bien prêter, ou les investisseurs.

Donc pour le porteur de projets c'est plutôt : le crowd, c'est très transactionnel, il y a beaucoup de gens. J'ai déjà des banques et des investisseurs qui me suivent. Je ne connais pas bien le crowdfunding... Parce que le crowdfunding, ça peut également être associé au monde artistique. Et donc en fait, il y a un côté pédagogique qui doit être réalisé tant du côté des investisseurs que des porteurs de projets et faire changer les pratiques de financement en disant « non, ne vous inquiétez pas, vous ne vous retrouvez pas face à 200 personnes ». Donc c'est plutôt changer les pratiques.

LV : Ok, ce que vous venez de dire s'enchaîne assez bien avec une autre thématique que j'avais prévue, les moyens de promotion et de communication qu'on pourrait mettre en œuvre pour faire connaître le crowdfunding. Si j'ai bien compris, vous pensez qu'il faudrait communiquer davantage ?

Pierre-Yves Pirlot : Tout à fait, le côté pédagogique et évangélisation qui pourrait être porté peut-être par les pouvoirs publics. Qui pourrait mieux faire connaître les méthodes alternatives de financement.

LV : Ok, donc vous pensez que pour l'instant, il y a encore du boulot à faire du point de vue promotion et communication sur le crowdfunding ?

Quentin Sizaïre : Oui je pense aussi qu'un travail à faire en termes de communication, c'est justement, et c'est à nous aussi de faire ce travail-là, c'est de faire connaître la formule. En fait, quand on parle financement participatif dans l'énergie il y a un raccourci direct qui est fait vers la coopérative et c'est vrai que notre travail aussi c'est de faire comprendre qu'il y a un modèle alternatif qui est celui du crowdlending. Et donc c'est un message qu'on doit faire passer tant au niveau des riverains ou des citoyens qui veulent parfois, qui, quand ils se rendent compte qu'il y a une formule comme le crowdfunding qui est finalement très bonne. Je pense par exemple à un projet qu'on a financé à Neuf-Le-Château. Et bien, il était question de faire une coopérative. Finalement, il y a une campagne qui a été faite de crowdlending. Que nous avons organisée qui a bien fonctionné et du coup le projet de coopérative tombe un petit peu à l'eau parce que les gens se rendent compte que finalement ça a été beaucoup plus rapide et beaucoup plus simple de faire une campagne de crowdlending que de devoir rassembler des gens, créer un conseil d'administration, rédiger les statuts, rédiger un règlement d'ordre intérieur. Enfin, parfois c'est ambitieux, mais c'est surtout très lourd à mettre en place. Et bien souvent, les gens sont motivés pendant 6 mois et puis après un an, la motivation n'est plus là. Première réunion, 50 personnes. 2e, il y en a 20, la 3e il y en a 3. Et finalement ça tombe un petit peu à plat et donc c'est pour ça que l'on vient avec un modèle qui est beaucoup plus simple et donc ça je pense qu'on va continuer encore à le faire connaître et notamment par l'intermédiaire d'études comme la vôtre. Donc ça, je crois, vraiment que c'est un travail à faire, oui.

LV : Ok, et donc dans l'article que j'ai lu dans *Trends*... Je reviens beaucoup sur cet article, mais c'est parce que justement je vous ai connus au travers de cet article. Donc vous dites que vous allez pas mal sur le terrain, donc pour des séances d'informations pour les citoyens, etc. Donc je voulais savoir un peu la raison ? Est-ce que selon vous le citoyen a absolument besoin de ce contact ? Le crowdfunding c'est un peu l'idée de l'information transmise de façon numérique, digitale. Donc, est-ce que ce n'est pas suffisant ? Est-ce qu'il y a aussi ce travail de terrain justement pour amener davantage de gens à vouloir investir par crowdfunding ?

Quentin Sizaïre : Tout le but, en tout cas, pour la plupart de nos clients, c'est justement de créer du lien. Donc on informe, on boit un petit verre après, etc. C'est justement pour sortir de cette réputation crowdfunding, digital, tout ça. Intangible. Impersonnel. Ça nous permet de créer du corps dans notre approche. Donc voilà.

LV : OK. J'avais une question aussi, au niveau du crowdfunding et des modes de financement traditionnel. Je voulais avoir votre avis sur le crowdfunding comme mode de financement totalement indépendant ou utilisé avec mode de financement classique, par exemple avec un prêt ou autre ?

Quentin Sizaïre : Pour le moment on ne l'imagine pas différemment. Maintenant, voilà, avec les règles qui s'assouplissent... Quand on pouvait lever 300 000 €, on ne pouvait pas avoir l'ambition de remplacer la banque. Maintenant avec 5 000 000 € ça devient déjà plus valable et à terme peut-être qu'on pourra sérieusement concurrencer les banques, mais c'est vrai que pour le moment on est plutôt sur un modèle complémentaire.

LV : Ok, merci beaucoup. J'ai fait un peu le tour des thématiques que je souhaiter aborder. Est-ce qu'il y a d'autres thématiques ou un autre sujet que vous voudriez aborder ? Ou une autre information de laquelle vous voudriez parler ?

Quentin Sizaïre : Non, je ne vois rien d'autre.

Pierres-Yves Pirlot : euuh, non.

LV : Voilà alors, je vous remercie pour votre temps et vos précieuses informations. Et je vous souhaite une bonne journée.