



## FINANCE & MARCHES

# Pourquoi le financement participatif prend d'assaut la promotion immobilière

- La promotion immobilière est devenue l'un des grands thèmes d'investissement pour le « crowdfunding ».
- Cette activité permet de créer des volumes d'affaires importants et de développer une expertise difficile à répliquer.

### FINANCEMENT

**Edouard Lederer**  
elederer@lesechos.fr

Les techniques se spécialisent, mais l'ADN reste inchangé : la finance participative (« crowdfunding ») – ces plates-formes mettant en relation porteurs de projets et internautes prêts à les financer – tente de prospérer sur les secteurs qui seraient, selon elles, mal financés (ou difficiles à financer) par les banques. Partie de musiciens en mal de maison de

disque susceptible de financer leur art, cette finance 2.0 s'intéresse ainsi depuis peu à un métier fait de briques et de ciment : la promotion immobilière.

Aussi récent soit-il, le mouvement est conséquent à l'échelle du secteur : au premier semestre 2015, les acteurs permettant d'investir dans la promotion immobilière ont recueilli à eux seuls 30 % des fonds propres levés en faveur des PME par le « crowdfunding » français, soit environ 8 millions d'euros sur 24,3 millions d'euros. Le chiffre reste une goutte d'eau à l'échelle du

marché de la promotion immobilière mais il indique un virage fort pour les plates-formes, lancées dans une véritable course à la spécialisation.

Sur le principe, des promoteurs immobiliers présélectionnés font appel aux particuliers qui financent leur programme via des sociétés ad hoc, sous forme d'actions ou d'obligations. Les épargnants se partagent les éventuels bénéfices au terme du chantier, une fois les lots vendus. Pour l'heure, deux plates-formes généralistes se partagent – selon leurs chiffres – 80 % de ce mar-

## Pas encore de brèche dans le crédit immobilier

Depuis octobre 2014, les règles du jeu sont connues pour les plates-formes de prêts en ligne : chaque particulier ne peut placer plus de 1.000 euros par projet et le montant total du projet est plafonné à 1 million d'euros. Ces montants pourraient en théorie permettre de financer du crédit immobilier, mais, à ce jour, aucune plate-forme ne s'est risquée sur ce marché hautement symbolique : les Unilend, Lendix, Lendopolis, Finsquare ou Credit.fr se sont spécialisés dans le crédit aux entreprises. S'il n'y a pas d'interdit explicite

dans les textes, en pratique investir un tel marché serait très complexe : parmi d'autres difficultés, octroyer un crédit immobilier suppose d'évaluer le risque d'impayés du ménage sur 15, 20, voire 25 ans. En comparaison, les prêts aux PME du « crowdfunding » dépassent rarement les 24 mois. Seule récente incursion dans ce domaine : une plate-forme de dons entre particuliers (« Devenez proprio ») vise à permettre la constitution de l'apport nécessaire à l'obtention d'un crédit. Mais, à la fin, c'est la banque qui prête.



ché : d'un côté Anaxago, de l'autre WiSEED. Des « pro » de l'immobilier se sont également lancés, comme Lymo. fr (filiale à 7 % de Bouygues Immobilier), ou plus récemment le bordelais Crowdfundingimmo. fr.

Ce mouvement d'ensemble ne doit rien au hasard : du côté des plates-formes, l'idée reste de générer du volume d'affaires, un projet de construction nécessitant a priori des montants importants. C'est donc un moyen de rééquilibrer l'activité de plates-formes qui peuvent ainsi financer par ailleurs des projets plus pointus de start-up.

### Barrage à l'entrée

Autre motivation : creuser l'écart avec les plates-formes concurrentes en développant une expertise complexe à reproduire. Il est difficile en effet, pour un novice, de juger de la solidité d'un projet de construction sur le plan technique, commercial ou juridique. « Nous détaillons la composition du programme, notamment, afin de s'assurer que le nombre de T2 ou de T3 prévus corresponde bien à la demande locale. En cas de doute, nous achetons une étude de marché, une dépense normale au regard d'un

tel projet », commente Vincent Sillèguen cofondateur de [crowdfunding-immo.fr](http://crowdfunding-immo.fr).

Pour les promoteurs, l'offre tomberait à pic. Après des années d'activité au ralenti, ceux qui ont bien traversé la crise souhaitent démarrer de nouveaux chantiers, mais manquent de fonds propres. Or, les banquiers demandent habituellement de 25 à 30 % d'apport avant de s'engager. Ils voient donc d'un bon œil se développer cette nouvelle source de financement pour les petits promoteurs. Ces derniers « se financent souvent de façon informelle auprès d'un club local d'investisseurs informel. Nous ne faisons qu'industrialiser ce schéma, ce qui rassure beaucoup les banques. Désormais, ce sont elles qui viennent nous présenter des projets à financer », détaille Joachim Dupont, cofondateur d'Anaxago.

Cette dynamique reste toutefois à confirmer : si la construction du « neuf » retrouvait une vraie vigueur, les promoteurs seraient-ils toujours en recherche de fonds propres ? Autre obstacle à surmonter : emporter définitivement la confiance des épargnants. L'un des risques serait que les coûts du chantier

### Une première opération bouclée

- Les plates-formes WISEED et Lymo ont mené une opération de **promotion immobilière** à Saint-Jean (Haute-Garonne) baptisée « Cœur Saint-Jean » et composée de huit appartements.
- Une somme de 210.500 euros a été collectée auprès de **59 investisseurs** afin d'acquérir le foncier et lancer les travaux en juillet 2013.
- En plus de l'apport du promoteur, le financement a été bouclé par un **crédit bancaire** de 375.000 euros.
- Débouclée début 2015, l'opération aura dégagé **10 % d'intérêts annuels**.

dérangent, ou que des retards décalent le moment où l'investisseur pourra récupérer sa mise. Signe que les risques sont élevés, certains des rendements annuels maximum mis en avant le sont tout autant : ils peuvent atteindre 12 %. ■



## Trois nouveaux terrains de jeu pour la finance 2.0



Shutterstock



Charly Triballeau/AFP



Shutterstock

### Les biotechs

L'innovation en général et les biotechnologies en particulier sont compliquées à financer pour les banques : au-delà de la solidité financière de l'emprunteur, il lui faudrait aussi avoir une idée du bien-fondé d'une idée neuve, d'une recherche... Pour l'heure, le financement des premiers stades de l'entreprise reste plutôt dans le giron de fonds spécialisés, mais, selon nos informations, une banque privée s'apprête à lancer une plate-forme spécialisée sur ce thème. Au cœur de l'été, un autre acteur a vu le jour, My Pharma Company. Pour ses promoteurs, « chaque projet a déjà atteint un stade de développement avancé et dispose d'un débouché commercial clair ». Originalité de ce projet, l'investisseur reçoit au fur et à mesure du développement des projets financés un pourcentage du chiffre d'affaires généré, sur le modèle des royalties.

### Les coopératives

Participer à un projet associatif ou en coopérative via une plate-forme non bancaire fait sens pour les épargnants. Le « crowdfunding » s'intéresse d'autant plus à ce sujet que, sur ce type de projets, l'analyse du risque ne relève pas des critères habituellement maniés par la banque. Parmi les acteurs de ce créneau, la plate-forme Bulb in Town s'est fait remarquer. Parmi ses faits d'armes, elle a organisé en 2014 la collecte de fonds qui a permis de relancer la Biscuiterie Jeannette, alors tout près de disparaître. Autre exemple, la Coopérative Laitière du Pays Basque s'est elle aussi tournée vers le « crowdfunding » pour se financer. Signe de vigueur de ce thème, WiSEED a aussi lancé sa propre offre le mois dernier, permettant de financer des sociétés coopératives via des « titres participatifs » (titres de dette presque aussi solides que des fonds propres).

### L'énergie

L'engouement de certains acteurs du « crowdfunding » est dans la ligne de la loi sur la transition énergétique, promulguée cet été. Elle prévoit que les sociétés de production d'énergie renouvelable puissent, « lors de la constitution ou de l'évolution de leur capital, en proposer une part aux personnes physiques, notamment aux habitants dont la résidence est à proximité du lieu d'implantation du projet », voire « proposer à ces mêmes personnes de participer au financement du projet de production d'énergie renouvelable ». Les industriels ne sont pas en reste tant la participation du public donne un véritable coup d'accélérateur à leurs projets. A titre d'exemple, le groupe Engie a annoncé en avril dernier la création d'une plate-forme dédiée, baptisée Green Channel. En dehors de ce géant de l'énergie, d'autres petits acteurs se sont placés sur le financement de parcs éoliens ou voltaïques.