

Quand la finance participative met son casque de chantier

SOLENN POULLENNEC | Le 28/09 à 12:00 | Mis à jour à 15:23 |



Via leur site Internet, les acteurs du crowdfunding proposent souvent de miser sur la construction de logements tels que des appartements dans la banlieue parisienne. - HAMILTON/REA

ENQUÊTE De plus en plus de sociétés de « crowdfunding » proposent aux particuliers d'investir en quelques clics dans des petits projets de promotion immobilière. Même si le rendement attendu n'est pas toujours au rendez-vous, plusieurs de ces nouveaux entrants parviennent à se développer.

« Dans ma tête, 10 %, c'est du Madoff », glisse Philippe à la fin d'une réunion organisée à Paris par la **start-up** Fundimmo. Comme une poignée de particuliers, ce cadre de la fonction publique a bravé la pluie battante de cette fin d'après-midi pour venir **découvrir cette plate-forme de financement participatif spécialisée en immobilier**.

Pendant près d'une heure, Philippe s'est vu expliquer les différentes phases d'une opération immobilière par deux experts de la promotion. Les représentants de Fundimmo lui ont ensuite expliqué qu'ils étaient sur le point de lancer sur leur site une collecte de 1,6 million d'euros pour financer la création d'un bâtiment commercial près de Tours. A la clé : une promesse de rendement de 10 % par an pour les particuliers investisseurs.

L'embaras du choix

Au lieu de convaincre Philippe, ce taux lui a paru « inquiétant ». A la fin de la réunion, il était « toujours hésitant » à l'idée de placer son argent dans un projet de « crowdfunding » immobilier. Autour de lui, au

contraire, plusieurs personnes avaient franchi le pas, avec satisfaction. « J'aspirais à avoir un peu de rendement », explique Eric, un cadre dans l'industrie ayant aussi placé son argent dans de l'assurance-vie. Jugeant les investissements proposés « bien documentés », celui-ci s'est même inscrit sur plusieurs sites de financement participatif axés sur la pierre.

Il n'a eu que l'embaras du choix. Depuis quatre ans environ, les petites sociétés offrant de placer de l'argent dans des projets de promotion immobilière ont fleuri dans l'Hexagone. Via leur site Internet, **ces acteurs régulés** proposent souvent de miser sur la construction de logements tels qu'une « résidence de standing » dans l'Hérault, un groupe de chalets en Haute-Savoie ou des appartements dans la banlieue parisienne, voire des immeubles commerciaux. Les plus installés de ces « Petit Poucet » du financement s'appellent Wiseed et Anaxago, mais, à leurs côtés, évoluent aussi Fundimmo, ClubFunding, Homunity ou encore **Koregraf**.

Une progression fulgurante

En France, les représentants de la finance participative peuvent aussi bien **collecter des dons pour des projets culturels** que **faciliter des investissements au capital de start-up** ou **accorder des prêts à des petites entreprises**. Dans cet univers très hétéroclite, l'immobilier tient cependant une place à part. Il est le secteur économique (en comparaison avec la sphère culturelle et sociale) qui draine le plus d'argent d'investisseurs particuliers, à en croire un baromètre publié par l'association Financement Participatif France (FPF) et le cabinet de conseil KPMG.

L'an dernier, la pierre représentait ainsi 42 % de la collecte des plateformes de **crowdfunding**, soit 110 millions d'euros. C'est une goutte d'eau dans la mer des financements accordés par les banques aux acteurs de l'immobilier. Cependant, les montants levés par ce pan de la finance participative sont en pleine croissance. **Après une année 2017 déjà record, ils ont progressé de plus de 70 % sur un an à la fin du premier semestre, selon le baromètre réalisé par le site Hellocrowdfunding et Fundimmo.**

Des rendements alléchants

Ce n'est pas un hasard si de nombreux tenants de la finance participative ont mis leur casque de chantier. « Le business model du crowdfunding immobilier est généralement plus viable que le modèle du financement participatif au profit de start-up », explique Quentin Romet, cofondateur de la plate-forme Homunity. « Les promoteurs avec lesquels nous travaillons ont tendance à financer au moins deux projets, tandis que, pour les start-up, c'est du 'one shot' », complète-t-il.

Du côté des particuliers aussi, **l'équation semble simple**. Les plateformes promettent des rendements allant de 8 à 10 %, voire plus, en tout cas bien supérieurs à ceux affichés par de nombreux **placements financiers**. La plupart du temps, elles proposent aussi des investissements en obligations sur des durées relativement courtes (12,18, 24 mois) et donc susceptibles de rassurer les ménages soucieux de ne pas bloquer trop longtemps leur épargne. Enfin, nul besoin d'avoir de très grosses économies pour se lancer. Le ticket d'entrée minimal est fixé par plusieurs sociétés à 1.000 euros, mais peut tomber à 100 euros.

Un levier utile pour certains promoteurs

Du côté des professionnels de l'immobilier, le crowdfunding s'est aussi trouvé des adeptes, qui peuvent lever par ce biais plusieurs centaines de milliers d'euros. C'est « *un modèle qui convient parfaitement aux promoteurs de notre taille et/ou en développement qui ont des besoins importants en fonds propres* », explique Michel Vitry,

SUR LE MÊME SUJET



Crowdfunding immobilier : collecte record au premier semestre 2018

La finance participative demande aux régulateurs de changer d'échelle

UN SERVICE PROPOSÉ PAR
LesEchosSOLUTIONS

cofondateur de L'Immobilière Orphalèse, une petite société de promotion qui construit environ 200 logements par an.

A en croire certains, le crowdfunding va même jouer un rôle croissant dans le financement de la promotion, car la régulation bancaire va forcer les banques à davantage de prudence. « D'ici à 2020, les banques risquent de demander aux promoteurs immobiliers d'augmenter de 50 % le montant de **fonds propres** qu'ils apportent pour pouvoir réaliser une opération de financement. Dans le pire des scénarios, les petits promoteurs vont être en difficulté », assure Vincent Sillègue, fondateur de la société **Koregraf**.

« Il est vrai que les besoins de fonds propres vont augmenter, notamment du fait de la réglementation bancaire », corrobore Olivier Colonna d'Istria, président du directoire de Socfim, **la banque des promoteurs du groupe BPCE**. Celui-ci juge le crowdfunding « utile au secteur » et « cela permet aux opérateurs de relancer des opérations plus vite qu'ils ne pourraient le faire avec la banque ».

Premier accident industriel en 2017

Malgré un alignement apparent des planètes, l'essor de ce mode de financement innovant ne se fait pas sans heurts. A ce jour, un certain nombre de projets immobiliers ne sont pas remboursés dans les délais prévus, et pourraient donc offrir moins de rendements, voire capoter. Les professionnels assurent que le nombre de ces programmes en retard reste limité et que ces délais ne sont pas synonymes de pertes pour les investisseurs. Ils viennent cependant rappeler que la promotion est une activité soumise à de multiples aléas : les chantiers peuvent s'éterniser pour des questions techniques, juridiques, de voisinage, etc.

Cela reste un investissement risqué. **Le secteur a d'ailleurs connu un premier accident industriel sérieux en 2017**. Après avoir levé 2,8 millions d'euros auprès de Wiseed et Anaxago, le groupe Terlat a été placé en **redressement judiciaire**. Résultat : des centaines d'investisseurs ont dû faire une croix sur le rendement promis et bien souvent sur l'argent placé. Le montant total des pertes n'est toutefois pas encore connu, car Anaxago a repris deux chantiers initiés par Terlat et espère parvenir à rembourser ses investisseurs d'au moins 80 % de leur capital.

Pour leur défense, les plates-formes impliquées n'hésitent pas à rappeler que ce sont les déboires d'une branche particulière de Terlat - distincte de la promotion - qui ont précipité sa chute et que le taux de défaut reste très réduit dans le secteur. L'affaire a quand même servi de leçon. « Nous avons renforcé nos audits sur les différentes entités et filiales de toutes les entreprises que nous finançons », souligne Thomas Bostock, responsable du développement de l'immobilier pour Wiseed. « Après Terlat, les investisseurs sont restés mais, comme pour tout investissement, on les incite à bien diversifier leurs risques », souligne de son côté Joachim Dupont, cofondateur d'Anaxago.

Un secteur très concurrentiel

Pour permettre aux épargnants de ne pas mettre tous leurs oeufs dans le même panier, les sociétés de crowdfunding doivent séduire suffisamment de promoteurs. Et ce, sans renoncer à la qualité des projets financés. Sur ce point, le dirigeant d'Anaxago se veut rassurant. « Notre taux de sélection a été réduit de 10 % à 7 % du fait d'un nombre croissant d'opérateurs faisant appel à nous », assure Joachim Dupont.

Pourtant, d'autres acteurs confessent que la recherche de promoteurs n'est pas toujours aisée. « Aujourd'hui, beaucoup entendent parler du financement participatif, mais il y a encore un travail de pédagogie à faire auprès d'eux », reconnaît ainsi Jérémie Benmoussa, cofondateur de Fundimmo. « *Parfois, nous manquons presque de projets pour pouvoir répondre à la demande exponentielle des investisseurs* », concède David Peronnin, président de ClubFunding. L'appétit des épargnants est tel que des collectes de plusieurs centaines de milliers d'euros peuvent être bouclées en quelques heures !

Désormais, les jeunes pousses sont obligées de jouer des coudes. « Au lancement de ClubFunding, nous ne ressentions pas la concurrence. Aujourd'hui, c'est différent : elle est bien présente et nous devons composer avec », explique David Peronnin. L'équilibre n'est pas toujours facile à trouver. Pour séduire les promoteurs, les plates-formes doivent leur proposer des coûts de financements attrayants ; mais si elles baissent trop les rendements proposés aux investisseurs, elles risquent de ne pas collecter les fonds promis rapidement.

Des plates-formes en quête de rentabilité

Pressés de toutes parts, certains acteurs du crowdfunding sont encore en quête de rentabilité. Anaxago, qui propose aussi d'investir au capital de start-up, affirme qu'elle est rentable depuis son lancement il y a cinq ans. La société d'une trentaine de personnes reste cependant discrète sur ses résultats. Sa concurrente, Wiseed, affirme aussi être rentable. Signe qu'elle cherche à consolider son modèle, elle a cependant décidé récemment de faire payer les investisseurs dans les projets proposés sur son site, en plus des opérateurs.

Soucieuses de conforter leurs bases, les jeunes pousses **se réjouissent de voir leur champ d'action bientôt élargi**. Le gouvernement s'est en effet engagé à relever le plafond maximum des financements que ces acteurs peuvent accorder de 2,5 millions à 8 millions d'euros. Même si les collectes de plusieurs millions d'euros restent encore rares, ce coup de pouce pourrait aider les plates-formes à séduire des spécialistes de l'immobilier de plus grande taille. Pour servir des projets plus importants, Anaxago est déjà en train de revoir son organisation afin de faciliter leur financement par des **investisseurs institutionnels**, aux côtés des particuliers.

Par ailleurs, les plates-formes étoffent leur offre. Elles sont désormais nombreuses à s'aventurer au-delà de l'immobilier résidentiel et à travailler avec d'autres types de clients, par exemple les foncières. *« Nous allons travailler de plus en plus avec les aménageurs qui préparent le terrain à bâtir et pour les projets de construction de bureaux et de centres de logistique »*, explique Thomas Bostock chez Wiseed.

Nouveaux débouchés dans la location

Plusieurs sociétés veulent même proposer des investissements dans des projets de location immobilière. « C'est un marché beaucoup plus conséquent que celui de la promotion », défend Thomas Bostock chez Wiseed. D'autres jugent ambitieux d'aller chasser sur les terres des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), ces véhicules d'investissement **très prisés qui** permettent d'investir dans un patrimoine immobilier dédié à la location.

Les barrières réglementaires sont en tout cas tombées. Pour la première fois, le gendarme de la Bourse a donné cet été son feu vert à un acteur du crowdfunding souhaitant se lancer dans l'immobilier locatif, selon nos informations. Le régulateur veille cependant au grain : *« La question est toujours de savoir si les règles relatives à la protection de l'investisseur sont bien respectées pour des biens qui nécessitent une gestion immobilière sur le long terme »*, souligne Claire Castanet, en charge des relations avec les épargnants à l'Autorité des Marchés Financiers.

Même si les sociétés de crowdfunding immobilier trouvent de nouveaux débouchés, les connaisseurs s'attendent à une consolidation du secteur. *« Les plates-formes n'ont pas toutes trouvé leur modèle économique. Certaines d'entre elles cherchent d'ailleurs à ouvrir leur capital ou à se vendre »*, explique Xavier Anthonioz, président de 123 IM, une société de **gestion active** dans le financement de promoteurs. Après la poussée de croissance, l'heure de la maturité pourrait donc bientôt sonner.