

## THESIS / THÈSE

### MASTER EN SCIENCES DE GESTION

**Analyse des campagnes de crowdfunding au sein de la conjoncture financière actuelle  
Le crowdfunding est-il la source de financement la plus adaptée pour les start-ups ?**

HESPEL, Jonas

*Award date:*  
2022

*Awarding institution:*  
Universite de Namur

[Link to publication](#)

#### **General rights**

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

#### **Take down policy**

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

**Analyse des campagnes de crowdfunding au sein de la conjoncture  
financière actuelle :**

**Le crowdfunding est-il la source de financement la plus adaptée  
pour les start-ups ?**



Jonas Hespel

Directeur : Prof. O. Bernal

Mémoire présenté en vue de l'obtention du titre de

Master 60 en Sciences de gestion

ANNÉE ACADÉMIQUE : 2021-2022

## REMERCIEMENTS

Je tenais tout d'abord à remercier Madame Lambin, banquière chez CBC Banking, avec qui je suis resté en contact permanent tout au long de la rédaction de mon mémoire. Grâce à cette étroite collaboration, je suis parvenu à réaliser des simulations au plus proche de la réalité financière actuelle.

Je remercie également l'agence CBC d'Ouffet qui, outre son implication dans la mise à disposition de ses ressources, s'est investie et intéressée à l'avancée de mon mémoire.

Je voudrais aussi saluer l'investissement de l'équipe de la plateforme Bolero Crowdfunding qui m'a rapidement fait découvrir son fonctionnement et ses caractéristiques. Leur disponibilité comme leur flexibilité m'ont été d'une grande aide.

Ensuite, j'adresse mes remerciements à Monsieur Bernal, mon professeur promoteur, qui a fait preuve d'un grand dévouement en m'accompagnant tout au long de cet exercice. Il a toujours su trouver les conseils justes, me donnant ainsi l'occasion d'avancer et de rendre mon travail final tel qu'il est aujourd'hui.

Pour finir, je témoigne ma reconnaissance à l'ensemble du corps professoral de l'Université de Namur pour leur investissement dans leurs cours, ainsi que pour la qualité de notre formation d'un point de vue global.

## **RESUME/SUMMARY**

Démocratisé suite à la crise financière de 2008 et à l'explosion d'Internet, le crowdfunding s'est imposé au niveau mondial. Le crowdfunding, à travers les quatre formes qu'il peut prendre, est flexible et présente de nombreux atouts pour les entreprises en lancement. C'est pourquoi ce mémoire se focalise sur celui-ci, avec comme objectif de déterminer s'il est la meilleure source de financement pour les start-ups. Afin de répondre à cette question, ce travail prendra la forme d'une analyse comparative basée sur une étude de cas. Cette analyse repose sur une budgétisation qui varie selon certains paramètres entre le crowdfunding equity-based et lending-based d'une part et quatre produits bancaires de l'autre, dont le crédit de caisse, le crédit d'investissement, le leasing financier et le renting financier. Cette budgétisation a pour objectif de calculer les différents coûts de financement. Les synthèses de ces analyses permettront d'apporter une réponse claire à la question de recherche de ce mémoire.

Democratized following the financial crisis of 2008 and the explosion of the internet, crowdfunding has become a global phenomenon. Crowdfunding, through the four forms it can take, is flexible and has many advantages for start-ups. This brief therefore focuses on crowdfunding with the objective of determining whether it is the best source of funding for start-ups. In order to answer this question, this brief takes the form of a comparative analysis based on a case study. This analysis is based on a budgeting that varies according to certain parameters between equity-based and lending-based crowdfunding on the one hand and four banking products on the other, including cash credit, investment credit, financial leasing and financial renting. The objective of this budgeting is to calculate the various financing costs. The synthesis of these analyses will provide a clear answer to the research question of this thesis.

# TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS .....	2
RÉSUMÉ/SUMMARY .....	3
TABLE DES MATIÈRES .....	4
<b>1. INTRODUCTION.....</b>	<b>6</b>
<b>2. REVUE DE LA LITTÉRATURE .....</b>	<b>10</b>
2.1 LE CROWDFUNDING .....	10
2.2 LES AVANTAGES ET LES INCONVÉNIENTS.....	12
2.3 LES FACTEURS DE SUCCÈS D'UNE CAMPAGNE .....	13
2.4 LA CONJONCTURE FINANCIÈRE ACTUELLE ET LE SECTEUR BANCAIRE .....	14
2.5 CONCLUSION DE LA REVUE DE LA LITTÉRATURE .....	15
<b>3. MÉTHODOLOGIE .....</b>	<b>17</b>
3.1 DÉMARCHE.....	17
3.2 MISE EN SITUATION .....	18
3.3 MÉTHODOLOGIE .....	19
3.3.1 <i>Les différentes budgétisations</i> .....	19
3.3.2 <i>Tableau des paramètres</i> .....	21
3.3.3 <i>Simulation du financement par crowdfunding</i> .....	21
<b>4. ANALYSE DES DONNÉES .....</b>	<b>24</b>
4.1 SIMULATION 1: BUDGÉTISATION AVEC PARAMÈTRES INITIAUX.....	24
4.1.1 <i>Analyse du financement par crowdfunding</i> .....	24
4.1.1.1 Le lending-based crowdfunding .....	24
4.1.1.2 L'equity-based crowdfunding.....	25
4.1.2 <i>Analyse du financement par la banque</i> .....	25
4.1.2.1 Le crédit de caisse .....	25
4.1.2.2 Le crédit d'investissement .....	26
4.1.2.3 Le leasing financier .....	27
4.1.2.4 Le renting financier.....	27
4.1.3 <i>Tableau comparatif</i> .....	28
4.2 BUDGÉTISATIONS AVEC PARAMÈTRES MODIFIÉS.....	29
4.2.1 <i>Simulation 2: Modification du taux d'intérêt</i> .....	29
4.2.1.1 Analyse du financement par crowdfunding .....	29
4.2.1.1.1 Le lending-based crowdfunding .....	29
4.2.1.1.2 L'equity-based crowdfunding.....	29
4.2.1.2 Analyse du financement par la banque .....	30
4.2.1.2.1 Le crédit de caisse .....	30
4.2.1.2.2 Le crédit d'investissement .....	30
4.2.1.2.3 Le leasing financier .....	30
4.2.1.2.4 Le renting financier.....	31
4.2.1.3 Tableau comparatif .....	31
4.2.2 <i>Simulation 3: Modification des modalités de remboursement</i> .....	32
4.2.2.1 Analyse du financement par crowdfunding .....	32
4.2.2.1.1 Le lending-based crowdfunding .....	32
4.2.2.1.2 L'equity-based crowdfunding.....	32
4.2.2.2 Analyse du financement par la banque .....	32
4.2.2.2.1 Le crédit de caisse .....	32
4.2.2.2.2 Le crédit d'investissement .....	33
4.2.2.2.3 Le leasing financier .....	33
4.2.2.2.4 Le renting financier.....	33
4.2.2.3 Tableau comparatif .....	34
4.2.3 <i>Simulation 4: Modification du montant du financement et des fonds propres</i> .....	35
4.2.3.1 Analyse du financement par crowdfunding .....	35

4.2.3.1.1	Le lending-based crowdfunding .....	35
4.2.3.1.2	L'equity-based crowdfunding.....	35
4.2.3.2	Analyse du financement par la banque .....	36
4.2.3.2.1	Le crédit de caisse .....	36
4.2.3.2.2	Le crédit d'investissement .....	36
4.2.3.2.3	Le leasing financier .....	36
4.2.3.2.4	Le renting financier.....	37
4.2.3.3	Tableau comparatif .....	37
4.3	ANALYSE DES RÉSULTATS .....	38
<b>5.</b>	<b>CONCLUSION.....</b>	<b>40</b>
	<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>43</b>
	<b>ANNEXES.....</b>	<b>45</b>

# **1. INTRODUCTION**

Avant d'aborder le sujet de crowdfunding, il est nécessaire de connaître l'origine de ce mot. Si le terme « Crowdfunding » est très récent, le principe même est, quant à lui, bien plus ancien. Ce procédé a effectivement déjà été utilisé par des artistes tels que le célèbre poète Alexander Pope ou le musicien Mozart au cours du 18ème siècle. Cependant, le système de crowdfunding se développa majoritairement à partir de 2008.

En effet, la crise financière de 2008 et l'explosion du phénomène d'Internet ont envoyé le crowdfunding au premier plan des moyens de financement. Ainsi, le crowdfunding s'est imposé comme un moyen de financement alternatif intéressant pour bon nombre d'entreprises.

Étant donné la nature assez récente et inédite de ce type de financement alternatif, j'ai décidé de me pencher sur ce sujet passionnant.

Le crowdfunding, également appelé « financement participatif » ou encore littéralement de l'anglais « financement par la foule », est défini par le site web « Capital avec Management » comme suit : « Le crowdfunding (ou financement participatif) est un mécanisme qui a pour objectif de collecter les apports financiers d'un grand nombre de particuliers au moyen d'une plateforme Internet. L'objectif de cette collecte est le financement d'un projet. »

En d'autres mots, lorsqu'un lanceur de projets ou de produits souhaite se financer via la voie du crowdfunding, il publie une annonce sur une plateforme. Cette dernière est rémunérée et l'annonce est ainsi visible sur le site Internet de la dite-plateforme. Les visiteurs du site, appelés « la foule », peuvent, selon l'annonce, décider d'investir ou non dans le projet. Le principe numéro un du crowdfunding pour les lanceurs de projets est donc d'attirer un maximum d'intéressés qui visitent la plateforme afin qu'ils investissent dans le projet. Ainsi, ce type de financement et cette façon de faire rencontrent un grand succès aujourd'hui.

À travers les années, le financement participatif a permis le lancement de millions de projets grâce à la hausse du nombre d'investisseurs sur les plateformes de crowdfunding. En effet, la valeur totale des investissements sur celles-ci a été évaluée à environ 34 milliards de dollars pendant l'année 2015. Ce montant sera, d'après les prévisions, presque multiplié par dix pour atteindre les 300 milliards de dollars d'investissements pour l'année 2025. Comme l'indiquent ces chiffres, le financement participatif se trouve donc toujours dans une phase de croissance en terme de valeur d'investissement.

Le système de crowdfunding présente de nombreux avantages qui accélèrent son évolution. Tout d'abord, ce type de financement est très flexible. Au goût du jour et pouvant être utile dans plusieurs cas de figures, le crowdfunding est donc adapté pour grand nombre d'entreprises, d'une startup à une PME, en passant par une ASBL. Cette flexibilité s'explique par les quatre formes différentes que peut prendre un crowdfunding. La première forme est celle du financement participatif (equity-based) qui implique l'acquisition d'une partie du capital de l'entreprise contre investissement. La seconde forme se nomme le financement par récompense (reward-based), ce qui engendre une compensation matérielle pour l'investisseur. Ensuite, il y a le financement par prêt (lending-based) qui s'appuie sur le principe de prêt. Finalement, le financement par don (donation-based) est la dernière forme que peut prendre un crowdfunding. Ces différentes formes proposent évidemment des intérêts divers selon les souhaits du lanceur de projets qui les choisit en fonction de leurs propriétés bien spécifiques.

Ensuite, la diversité et la taille de la foule ont pour conséquence que le potentiel concernant le montant de l'investissement et la quantité d'investisseurs du projet est illimité. Effectivement, il n'est pas rare de constater l'explosion de popularité d'une annonce sur une plateforme de crowdfunding. Cette popularité d'une campagne ajoute ainsi un atout marketing indéniable à pareil financement. En plus d'une récolte de fonds possiblement bien supérieure à l'objectif initial, une campagne réussie offre une certaine visibilité du projet qui s'apparente à ce que l'on pourrait qualifier de réussite marketing. Ce cas de figure relativement fréquent implique également une certaine renommée du projet ou du produit qui fait l'objet de l'annonce. L'intérêt est donc double, d'une part le potentiel illimité du nombre d'investisseurs et d'autre part une forte propension à faire connaître son produit ou son projet auprès d'un large éventail de consommateurs.

Finalement, le coût demandé par les plateformes de crowdfunding pour la publication d'une annonce demeure assez minime. La plupart du temps, ces plateformes ne demandent que des frais de succès et éventuellement, selon les cas, des frais d'inscription. Ceux-ci sont donc tout à fait supportables pour les lanceurs de projets. Dans le cadre de ce mémoire, des analyses seront réalisées via les services de la plateforme Bolero Crowdfunding qui, elle, tire principalement ses revenus via des success fees sur les campagnes réussies. Aucun frais d'inscription n'est demandé auprès des entrepreneurs chez Bolero Crowdfunding.

#### **Montant des Success fees Bolero Crowdfunding**

<b>Equity-Based</b>	6%
<b>Lending-Based</b>	4,5%

**Table 1.1** – Tableau des montants des Success fees par la société Bolero Crowdfunding.

D'un autre côté, le crowdfunding a pour principal inconvénient de comporter un facteur échec assez important. Selon les méthodes de collectes qui seront développées dans le chapitre suivant de ce travail, il est effectivement récurrent qu'un lanceur de projets se retrouve avec une perte nette suite à l'échec de sa campagne de crowdfunding. En outre, malgré les montants assez faibles que demandent les plateformes de crowdfunding, les coûts d'élaborations d'une campagne, eux, restent conséquents.

Comme indiqué ci-dessus, le crowdfunding s'est fortement démocratisé suite à la crise financière de 2008 et l'explosion d'Internet. En effet, la crise financière mondiale a impacté les banques via des crises de liquidités et de solvabilité. Les États ont donc dû intervenir et sauver de nombreuses banques belges comme Fortis, Dexia ou KBC. Les sauvetages bancaires ont ainsi provoqué une abondance de capitaux sur les marchés, ce qui a contribué à l'évolution du crowdfunding. Cette intervention de l'Etat a notamment conduit les banques à se restructurer de manière significative. Ceci a pour impact d'engendrer une meilleure régulation du système bancaire et financier, et, par conséquent, des conditions de crédit plus dures tant au niveau de la forme que du fond. Il est dorénavant indéniable qu'il est bien plus compliqué pour un entrepreneur de contracter un crédit auprès d'un organisme bancaire qu'il ne l'était avant la crise financière de 2008. Selon d'Udekem d'Acoz (2014), les institutions financières sont bien plus attentives au projet et à l'entrepreneur en lui-même ainsi qu'à la capacité de remboursement (à travers le cash-flow de l'entreprise), l'apport propre de l'entrepreneur, les garanties déposées par celui-ci ou le contexte économique et bancaire en général. Ces facteurs expliquent fréquemment les refus d'obtention d'un crédit bancaire.

Face à ce phénomène, les entrepreneurs désireux de lancer leur start-up ou, tout simplement, de financer leur entreprise, se retrouvaient alors dans une situation délicate tant le nombre de crédits octroyés par les organismes bancaires dégringolait. C'est à ce moment que le système de crowdfunding prit peu à peu son envol suite au lancement de plateformes en ligne en Europe, reprenant l'exemple de la plateforme Kickstarter, créée en 2009 aux Etats-Unis. A partir de là, le crowdfunding s'imposa progressivement comme un moyen de financement

alternatif intéressant pour les entreprises qui avaient vu leur demande de crédit refusée auprès des institutions bancaires.

Toutefois, la situation financière des banques s'est considérablement améliorée par rapport à ce qu'elle était en 2009. Le financement via le crowdfunding continue, lui, d'exploser en termes de valeur d'investissement et en termes de nombre de projets financés. Cependant, nous pouvons nous demander si, aujourd'hui en 2022, le crowdfunding a toujours sa place dans le financement de ce type d'entreprises.

Ainsi, l'objectif de ce mémoire est d'analyser l'intérêt que présentent les campagnes de crowdfunding au sein de la conjoncture financière actuelle en comparaison avec des voies de financement dites plus traditionnelles. À travers une question de recherche qui est : « **Le crowdfunding est-il la source de financement la plus adaptée pour les start-ups ?** », je tenterai de décortiquer les avantages de l'un et de l'autre afin de définir la meilleure voie de financement pour une entreprise désireuse de se lancer. Pour se faire, ce mémoire prendra la forme d'une analyse comparative basée sur une étude de cas qui permettra d'évaluer les différentes options pour un entrepreneur via un cas pratique.

Répondre à cette question de recherche comporte un double intérêt. Tout d'abord, quelle que soit la réponse à cette question, cela permettra aux entrepreneurs désireux de lancer un projet ou un produit de jouir d'un cadre scientifique sur lequel se baser. En effet, ces entrepreneurs pourront ainsi peser le pour et le contre quant à leur décision de trouver des investissements via un crédit dans une institution bancaire ou bien d'avoir recours à une campagne de crowdfunding en ligne. Étant donné que l'objectif de ce mémoire est d'établir un cadre clair permettant aux lanceurs de start-up d'opter pour le meilleur moyen de financement pour leur entreprise, ces derniers doivent donc pouvoir utiliser tous les éléments présents dans ce qui va suivre pour effectuer leur choix. En cela, le fait de répondre à cette question de recherche aidera les entrepreneurs à choisir la voie de financement qu'ils estiment la mieux adaptée. Qui plus est, la réponse à ce problème managérial renforcera davantage une lecture scientifique, déjà en pleine expansion, consacrée à la thématique du crowdfunding. Après une multitude de recherches au sein de la littérature en lien avec mon sujet, il paraît indéniable que le système de crowdfunding présente de nombreux atouts en termes de financement pour les start-ups. En effet, de nombreux travaux et articles confirment bel et bien cette thèse. Nonobstant le double intérêt que comporte le fait de répondre à cette question, il convient toutefois de spécifier que le crowdfunding est un instrument financier qui peut être complémentaire à d'autres sources de financements. Il est donc tout à fait envisageable pour un entrepreneur de mixer deux voies de financement comme le crowdfunding avec les produits bancaires afin de récolter le capital total souhaité.

Afin de clarifier le contenu de la question de recherche de ce mémoire, il est également nécessaire de s'accorder sur ce qu'est en réalité une start-up. En effet, il n'existe pas encore de définition officielle pour ce type d'entreprises. Toutefois, la littérature scientifique a d'ores et déjà établi une certaine ligne conductrice permettant de déceler ses composantes essentielles. Ainsi, une start-up est une jeune entreprise innovante notamment dans le secteur des nouvelles technologies qui dispose d'un potentiel de croissance élevé et d'une envie d'imposer un produit/une idée unique (ou peu développée) sur le marché. Outre son potentiel de croissance et le concept d'innovation, ce type d'entreprises nécessite également des moyens financiers conséquents. Une start-up peut également comporter un caractère temporaire, lancée avec comme objectif d'apporter une solution à un nouveau problème rencontré par les consommateurs. La quasi-totalité des start-ups a pour but d'établir un modèle économique stable et rentable, dans quel cas, elles ne seront plus considérées comme une entreprise start-up.

Suite à cette introduction, le prochain chapitre s'occupera de relater la pensée actuelle des experts du crowdfunding via une revue de la littérature scientifique qui nous permettra de nous introduire de façon plus détaillée dans le sujet à proprement parlé. Cette revue posera de cette manière les bases de l'analyse comparative qui fait l'objet de ce mémoire.

S'en suivra un chapitre consacré à la méthodologie de ce travail, chapitre qui reprendra le cadre structurant ainsi qu'une mise en situation par le biais d'un cas pratique, permettant ainsi l'établissement d'un point de départ clair. En effet, la question de recherche implique de comparer un cas initial en utilisant des financements via crowdfunding et des financements bancaires. Avec la collaboration de la plateforme Bolero Crowdfunding et des services bancaires CBC, une analyse budgétaire sera réalisée. Cette analyse prendra en compte bon nombre de facteurs auxquels des start-ups désireuses de trouver un financement seraient confrontées. Pour le bien de notre étude, quelques facteurs seront ensuite modifiés, ce qui permettra d'observer certaines corrélations ainsi que différentes évolutions de notre analyse budgétaire initiale.

En fonction des résultats obtenus avec cette dernière, la partie suivant la méthodologie sera consacrée à l'analyse des données permettant d'évaluer les composantes des différentes offres de financement. Elle permettra, in fine, de déterminer quelle voie de financement est la plus appropriée pour assurer la bonne pérennité financière d'une start-up en phase de lancement.

Ce mémoire se terminera par une conclusion reprenant les éléments essentiels de mon analyse. Ces points réfèrent notamment aux résultats obtenus ainsi que la réponse finale au postulat de ce mémoire.

## **2. REVUE DE LA LITTÉRATURE**

### **2.1 LE CROWDFUNDING**

Selon Raghavendra Rau (2017), le crowdfunding est « une forme innovante de financement qui s'est développée plus rapidement que toute autre innovation financière dans un passé récent ». Il ajoute également ceci : « Dans plusieurs grandes économies, les plateformes de crowdfunding ont dépassé les banques pour devenir la première source de financement des consommateurs et des petites et moyennes entreprises (PME) ».

Confirmant les propos tenus par Raghavendra Rau (2017) dans sa déclaration précédente, les chiffres relatifs au crowdfunding mondial en termes de quantités et de valeurs vont dans ce sens. En effet, selon Hsieh et Chi Vu (2021), le crowdfunding en termes de valeur a généré un financement total de plus de 34 milliards de dollars pour l'année 2015. La tendance actuelle est toujours croissante et les prévisions de cette étude estime que le financement total mondial grimpera à un montant de 300 milliards pour 2025. La plateforme Kickstarter<sup>1</sup>, leader mondial des plateformes de crowdfunding pour les campagnes reward-based a d'ailleurs, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2022, financé plus de 200 000 projets pour un montant avoisinant les 6 milliards de dollars. Ce montant fut atteint grâce à la collaboration de plus de 70 millions de contributeurs à travers le monde. La plupart de ces projets ont un objectif inférieur à 10 000 dollars, ce qui confirme la thèse de Raghavendra Rau (2017) dans laquelle le crowdfunding devient la première source de financement des PME. Selon le baromètre de référence du crowdfunding en France établi par les groupes Financement Participatif France<sup>2</sup> et Mazars<sup>3</sup> (2022), le crowdfunding français, lui aussi, est en perpétuelle croissance comme l'atteste ce tableau :

<b>Évolution résultats crowdfunding France</b>	<b>Fonds totaux collectés</b>	<b>Évolution</b>
<b>2015</b>	167 000 000€	
<b>2016</b>	234 000 000€	+ 40,11%
<b>2017</b>	336 000 000€	+ 43,60%
<b>2018</b>	402 000 000€	+ 19,64%
<b>2019</b>	629 000 000€	+ 56,47%
<b>2020</b>	1 020 000 000€	+ 62,16%
<b>2021</b>	1 880 000 000€	+ 84,31%

**Table 2.1** – Tableau des Résultats du crowdfunding en France par Financement Participatif France et Mazars.

Le crowdfunding peut prendre plusieurs formes et ainsi s'adapter à diverses situations selon les désirs du lanceur de projets. D'après Stanko et Henard (2017), le crowdfunding peut soit être un financement participatif (equity-based), un financement par récompense (reward-based), un financement par prêt (lending-based) ou un financement par don (donation-based). Ces différentes formes comportent évidemment des avantages ainsi que des inconvénients selon le type de campagne. Ainsi, au regard des travaux de ces deux auteurs, nous pouvons établir un cadre clair reprenant les différentes formes que peut revêtir une campagne de crowdfunding.

---

<sup>1</sup> Kickstarter est une plateforme de crowdfunding créée en 2009, basée à New York.

<sup>2</sup> Financement Participatif France est une association ayant pour objectif la représentation collective et la défense des droits et des intérêts des acteurs du crowdfunding français.

<sup>3</sup> Mazars est un cabinet international spécialisé dans l'audit, la fiscalité et le conseil aux entreprises.

L'equity-based crowdfunding est un financement participatif permettant aux contributeurs de prendre une participation directe dans le capital de l'entreprise. Selon Becquet (2015), « ce type de financement consiste en l'appel public au financement dans le cadre d'une augmentation de capital. L'entrepreneur, en besoin de financement, définit son besoin en capital et fixe un pourcentage qu'il ouvre à la souscription de la foule. Les backers détiennent dès lors un droit de propriété sur l'entreprise qu'ils financent, ce qui provoque notamment la dilution des actionnaires historiques de l'entreprise, généralement le(s) fondateur(s) ». Les collectes d'investissements se font toujours sous la forme AON (All Or Nothing).

Le reward-based crowdfunding est, quant à lui, le type de crowdfunding le plus connu dans le monde. Becquet (2015) définit ainsi son fonctionnement comme : « le don avec contreparties consiste en l'appel au don à destination de projets pour lesquels les donateurs reçoivent une récompense, qui ne reflète généralement pas le prix effectivement déboursé. Ces contreparties peuvent être la livraison d'un bien ou d'un service, mais également de nature plus symbolique, comme les remerciements des porteurs de projets, ou l'inscription en tant que financeur dans les œuvres culturelles (vidéo, musique, film, œuvres vidéos ludiques etc). Elle se traduit en termes réglementaires à de la prévente, ou commande, de biens et services à destination de particuliers ou d'entreprises ». L'intérêt principal de ce type de crowdfunding est qu'il permet aux lanceurs de projets de présenter le projet à une clientèle potentielle, et in fine, de pouvoir modifier ce projet facilement et ainsi de l'adapter à la demande du marché. Comme expliqué ci-dessus, le reward-based crowdfunding est particulièrement bien taillé pour les projets artistiques ou culturels.

Le lending-based crowdfunding s'appuie sur un principe de prêt d'une somme d'argent par les contributeurs à destination des lanceurs de projets. Ainsi, Becquet (2015) développe ce principe : « ce type de crowdfunding consiste en l'attribution de prêts de faible montant à des entrepreneurs, artisans ou petites entreprises dont l'accès au crédit bancaire classique est impossible. Les acteurs en demande de financement peuvent alors faire appel à la foule qui accepte de leur prêter, en contrepartie d'un taux d'intérêt et du remboursement du principal à échéance ». Le lending-based crowdfunding peut prendre deux formes. La première est un prêt sans rémunération, soit un prêt à taux zéro qui permet aux lanceurs de projets de se financer à moindre coût et aux contributeurs d'en sortir une certaine satisfaction. Cependant, les contributeurs n'y trouvent aucun avantage financier. La seconde option prend la forme d'un prêt plus classique et donc rémunéré. Les contributeurs prennent ainsi la place des institutions financières traditionnelles et profitent d'un remboursement progressif ou direct, augmenté d'une somme relative au taux d'intérêt fixé par les plateformes de crowdfunding.

La dernière forme de crowdfunding est le donation-based crowdfunding, qui est majoritairement destiné au financement de projets solidaires. Becquet (2015) définit ce type de crowdfunding comme suit : « Dans ce type de crowdfunding, il n'existe aucun retour financier ou en nature sur les investissements via ce type de plateformes. Les cibles sont les projets portés par des associations ou des initiatives citoyennes. Elles comptent sur la sensibilisation du public à des problématiques sociales, éthiques ou humanitaires afin de collecter des dons auprès de particuliers désireux de participer financièrement à leur cause. Les backers deviennent alors des mécènes, qui soutiennent des projets pour lesquels ils ont un attachement particulier ». Le donation-based crowdfunding est donc très utilisé par les organisations non gouvernementales (ONG) ainsi que les particuliers proposant des projets personnels. Il représente néanmoins une part infime en termes de montant dans le monde du crowdfunding. Les collectes d'investissement se font presque toujours sous la forme KIA (Keep it all).

Becquet (2015) discerne également deux grands principes de collecte. D'un côté, il y a la collecte dite AON, ou All Or Nothing en anglais. Ce principe implique que les montants investis par les contributeurs ne seront libérés par la plateforme de crowdfunding qu'uniquement dans

l'hypothèse où l'objectif fixé par les lanceurs de projet est bel et bien atteint dans le délai imparti. Dans le cas contraire, les investisseurs sont remboursés et les lanceurs de projets se retrouvent bredouilles. De l'autre côté, le principe KIA, ou Keep it all, implique que les montants investis seront à tous les coups libérés à la fin du délai imparti. L'objectif fixé n'est donc pas pris en compte dans ce principe de collecte. Ces principes ne s'adressent pas aux mêmes types de crowdfunding. En effet, la collecte AON s'est imposée ces dernières années pour les projets entrepreneuriaux. La collecte KIA, elle, est plus souvent d'application pour les projets solidaires ou sociaux.

## 2.2 LES AVANTAGES ET LES INCONVENIENTS

Dans une de leurs études, Stanko et Henard (2017) présentent les intérêts principaux de lancer un projet et de souhaiter le financer via une campagne de crowdfunding. L'avantage majeur du crowdfunding est qu'il permet aux lanceurs de projets de recevoir non seulement un financement, mais aussi l'avis du public sur le projet. En effet, la foule d'investisseurs désireux de s'investir dans le projet offrira toujours un feedback aux lanceurs de projets. Ce feedback s'accompagne d'informations, de ressources et d'idées au fur et à mesure que le nombre de contributeurs augmente. Le crowdfunding prend alors une dimension marketing et relationnelle avec les investisseurs, ce qui en fait un atout indéniable pour ce type de financement. La diversité du panel de contributeurs permet ainsi aux lanceurs de projets d'établir une certaine vision du marché ainsi qu'une révision de leur projet. Cette théorie est confirmée par Diallo (2014) qui affirme dans la revue « Forbes » que le retour des contributeurs est dix fois plus important pour le succès d'un projet que le montant recueilli lors de la campagne de crowdfunding. Ainsi, il est clairement dans l'intérêt des lanceurs de projets de structurer une campagne de manière à attirer le plus grand nombre possible de contributeurs, de préférence désireux de s'impliquer dedans. Poursuivre ce but permet donc d'améliorer efficacement les chances de succès commercial.

Ensuite, le crowdfunding présente peu, voire aucun risque. Par le choix de ce financement, un entrepreneur a simplement la tâche de créer une campagne convaincante qu'il va présenter à la foule. Si elle l'est, le public la financera. Cette quasi inexistence du risque implique également un taux d'engagement plus haut de la part de la foule. De plus, le potentiel du nombre d'investisseurs est illimité dans la mesure où n'importe quel particulier peut participer au financement d'une campagne. Cela s'accompagne par le fait qu'il n'existe pas de limite de montant financé. En effet, un entrepreneur désireux de financer son entreprise a la possibilité d'annoncer le montant qu'il souhaite. Ainsi, de nombreuses campagnes peuvent dépasser deux voire trois millions d'euros d'investissement sur certaines plateformes.

D'un autre côté, choisir l'option du financement par crowdfunding comporte également son lot d'inconvénients. Tout d'abord, il est accessible à tous les investisseurs. Ceci implique une concentration plus faible d'investisseurs dits professionnels. Les expertises et les retours reçus par l'entrepreneur seront donc fatalement moins pertinents et poussés que ceux reçus par un entrepreneur faisant face à des investisseurs B2B.

Malgré le fait que le lancement d'une campagne en elle-même soit très simple, la gestion de la communication, du trafic, des investisseurs et de l'après-campagne est un défi non négligeable. En effet, cette situation nécessite des compétences bien précises qui doivent être présentes au sein de l'équipe de l'entrepreneur afin de gérer les situations extra levées de fonds et de post-campagne.

En lançant une campagne de crowdfunding, l'entreprise a également une obligation de résultats envers ses contributeurs. Ainsi, tout comme avec une banque, l'entreprise pourrait se voir poursuivre en justice en cas de non-respect de ses engagements.

Pour finir, l'inconvénient majeur au financement via crowdfunding est la possibilité d'échouer. De fait, lorsqu'un entrepreneur lance une campagne de crowdfunding, celle-ci n'est jamais assurée de remporter un succès. La plupart des plateformes de crowdfunding exigent un objectif de financement spécifique. Avec le principe de collecte du All Or Nothing (AON), l'entreprise pourrait donc devoir renoncer à tous les financements déjà acquis. Afin de limiter l'impact de cet inconvénient, il convient donc de bien évaluer l'objectif de financement.

### 2.3 LES FACTEURS DE SUCCES D'UNE CAMPAGNE

Afin de maximiser les chances de succès au lancement d'une campagne de crowdfunding, le respect d'un certain nombre de facteurs est nécessaire, comme l'affirment Borello, De Crescenzoc et Pichlerc (2019). Dans leurs travaux, ils spécifient les différentes conditions assurant plus facilement le succès d'une campagne. Ces facteurs sont notamment : la taille de la campagne, le contenu de la description, les récompenses, la nationalité ou encore la phase du cycle de l'entreprise qui souhaite se lancer. En effet, Borello et al. (2019) ont émis un certain nombre d'hypothèses pour étayer leur étude. Grâce à celles-ci, qui en outre se sont vues confirmées, nous pouvons désormais affirmer qu'une entreprise en phase de démarrage a plus de chances d'être financée qu'une entreprise plus avancée dans son cycle de vie. De plus, l'étude prouve également que les chances de succès d'une campagne de crowdfunding seront plus élevées pour le financement d'une entreprise plus traditionnelle (non high-tech) que pour une entreprise high-tech. La plupart des pays ayant leur propre plateforme de crowdfunding, les contributeurs préféreront financer une entreprise nationale plutôt qu'une entreprise étrangère, ce qui accroît la chance de réussite d'une campagne pour une entreprise nationale. La probabilité de succès est ici également influencée positivement par toute une série de facteurs relatifs à l'annonce sur la plateforme de crowdfunding.

<b>Facteurs</b>	<b>Succès d'une campagne</b>	<b>Déterminant le montant total des fonds</b>
<b>Contenu média</b>	Effet positif	Effet positif
<b>Plan d'affaires</b>	Effet positif	Pas d'effet
<b>Récompenses tangibles</b>	Effet positif	Pas d'effet
<b>Taille de la campagne</b>	Effet positif	Effet positif
<b>Concurrents</b>	Pas d'effet	Effet négatif

**Table 2.2** – Tableau récapitulatif des facteurs de succès d'une campagne de crowdfunding par Borello, De Crescenzoc et Pichlerc.

Borello et al., (2019) ajoutent également diverses explications concernant les plateformes de crowdfunding en elles-mêmes. Une plateforme de crowdfunding a un rôle d'intermédiaire en fournissant ses services aux lanceurs de projets ainsi qu'aux investisseurs. Ces plateformes sont d'ailleurs très souvent spécialisées dans un, voire deux, types de crowdfunding au maximum. Il est effectivement rare de rencontrer des plateformes proposant leurs services pour tous les types de crowdfunding. De plus, certaines proposent leurs services spécialement pour un ou plusieurs secteurs tels que les PME, les start-ups, les sociétés coopératives, l'immobilier, l'énergie renouvelable, ... D'autres plateformes n'utilisent, quant à elles, qu'un certain type de titre financier telles que les obligations, les actions, ... Ainsi, elles jouent un rôle central dans le bon fonctionnement d'une campagne de crowdfunding et il est donc primordial pour un entrepreneur de bien choisir celle sur laquelle sera proposée sa campagne. Afin de tirer des revenus de son activité, une plateforme de crowdfunding bénéficie de commissions, notamment via des frais d'inscription payés par les lanceurs de projets, mais aussi via des frais de succès de campagne dont elle retire un certain pourcentage.

## 2.4 LA CONJONCTURE FINANCIERE ACTUELLE ET LE SECTEUR BANCAIRE

Les instances financières traditionnelles telles que les banques ont, quant à elles, été mises à mal avec la crise financière de 2008 et plus récemment avec la pandémie du Covid-19. Si la crise financière a obligé une restructuration profonde, un durcissement des procédures bancaires ainsi qu'une prise en main des banques par les États, la pandémie, elle, a fait appel à la résistance financière du secteur. D'après une étude menée par McKinsey & Company (2021)<sup>4</sup>, le secteur bancaire mondial a fait preuve de résilience lors de la pandémie, malgré l'impact économique énorme, conséquence directe de cette situation. De plus, le cabinet international confirme le fait que les banques d'aujourd'hui jouent désormais un rôle important dans la société en aidant celle-ci à traverser une crise grâce à des mesures de soutien pour les particuliers et les entreprises.

Concernant l'octroi de crédits par les banques belges, la pandémie du Covid-19 a bel et bien eu des conséquences importantes sur ceux-ci. D'après de Pierpont (2020), le secteur bancaire a connu une baisse significative tant en termes de nombre de crédits octroyés par les banques qu'en termes de montants octroyés (annexe 2.1). Toutefois, les demandes de crédits en Belgique lors de la même période ont, elles aussi, diminué, mais dans une moindre mesure (annexe 2.2). Cette diminution du nombre de crédits octroyés est généralisée. Par conséquent, elle s'applique à toutes les destinations (annexe 2.3).

Il paraît donc clair qu'il est encore plus difficile de voir sa demande de crédit acceptée qu'auparavant. Malgré une situation qui se rétablit au niveau sanitaire, les conséquences financières de la pandémie vont encore continuer à se faire sentir jusqu'à 2025, a minima.

Par ailleurs, les produits bancaires ont également évolué suite à ces événements. Dans le cadre de ce mémoire, quatre de ces produits feront l'objet de notre analyse.

Le premier est le crédit de caisse, destiné à être contracté à court terme, qui permet de régler de manière temporaire une situation financière compliquée. Cela implique que l'entrepreneur ne paiera des intérêts que sur une courte période, soit celle du prêt. De plus, ces intérêts sont déductibles fiscalement. Ce type de crédit est facilement renouvelable et apporte donc une certaine flexibilité financière pour les entreprises dans des périodes plus délicates. Les banques proposent également la possibilité d'adapter temporairement le plafond du compte de l'entreprise selon les désirs du client. Contrairement à d'autres produits, il peut être employé à toutes les fins. Dès lors, le crédit de caisse est également un atout commercial qui offre une marge de manœuvre plus confortable aux entreprises. Cependant, il a la réputation d'être assez coûteux.

Le second produit utilisé sera le crédit d'investissement, souvent perçu comme le crédit professionnel par défaut. Celui-ci est accessible pour toutes les destinations, que ce soit l'achat d'immobilier, de matériel d'exploitation ou de matériel roulant. Il est donc très flexible dans son utilisation, mais aussi dans ses modalités de remboursement, qu'ils soient mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels. Toutefois, la contraction d'un tel crédit demande des garanties conséquentes dues à l'importance du montant.

Les deux derniers produits bancaires sont le leasing financier et le renting financier, types de crédits très similaires dans leur approche. La banque achète le bien qui fait l'objet du contrat

---

<sup>4</sup> McKinsey & Company est un cabinet de conseil en stratégie américain opérant à l'international

et en devient propriétaire sur le plan légal. L'entreprise, elle, a le droit d'usage de ce bien et a l'obligation d'effectuer un paiement périodique prédéfini à la banque. Au terme du contrat, l'entreprise a la possibilité de racheter le bien sur la valeur résiduelle à la banque. La contraction d'un leasing ou d'un renting ne nécessite pas de garantie étant donné que l'objet du contrat est en lui-même une garantie. Ensuite, le leasing et le renting permettent à l'entreprise de faire usage de leurs fonds propres, autrefois alloués à cet investissement, à d'autres fins. Dès lors, l'entreprise garde fatalement plus de ressources à sa disposition, ce qui lui donne une plus grande liberté d'action. Par ailleurs, cela permet à l'entreprise de réduire son temps et ses coûts consacré à des tâches administratives. En effet, c'est bel et bien la banque qui s'occupe de ces tâches, notamment l'administration de l'achat du bien. De plus, ils sont très intéressants dans la mesure où ces produits comportent de nombreux avantages pour l'entreprise en termes de flexibilité, de liberté d'action ou de TVA. Cependant, leur champ d'action est réduit au vu de l'impossibilité de financer un bien immobilier via ces deux produits. Les différences les plus importantes entre ces deux produits résident dans leur aspect comptable et dans leur option d'achat. D'un point de vue comptable, le bien en leasing est inscrit à l'actif du bilan et est amorti en fonction de sa durée de vie alors que le bien en renting est inscrit dans le compte de résultat comme charge d'exploitation. La seconde différence réside dans le fait que, lorsque l'entreprise a la possibilité de racheter le bien du contrat, sa valeur résiduelle en leasing sera généralement de 5% tandis qu'elle serait de 16% pour un contrat en renting.

## 2.5 CONCLUSION DE LA REVUE DE LA LITTÉRATURE

L'objectif de cette revue de littérature est de synthétiser les différentes recherches en lien avec notre problématique. Pour rappel, nous avons pour but d'analyser les intérêts que présente les différents types de crowdfunding et les produits bancaires pour un entrepreneur désireux de trouver des financements pour sa start-up.

Nous avons alors effectué nos recherches sur les sujets phares de notre problématique.

Nous en avons appris davantage sur le principe de crowdfunding, sur ses avantages, sur ses inconvénients et finalement sur les différents facteurs qui assurent le succès d'une campagne.

D'autres recherches concernant la conjoncture financière actuelle et les produits bancaires ont également été effectuées afin d'obtenir des informations indispensables pour notre problématique.

L'ensemble de ces recherches théoriques sont les bases qui vont nous permettre de construire par-dessus, notre analyse de données, dans le but d'effectuer des simulations de budgétisation et de pouvoir répondre à notre problématique.

En conclusion, nous pourrions résumer les différents types de crowdfunding via le tableau de synthèse suivant :

Types de crowdfunding	Equity-based	Reward-based	Lending-based	Donation-based
<b>Destination</b>	Projets entrepreneuriaux	Projets entrepreneuriaux, œuvres culturelles	Projets entrepreneuriaux	Projets solidaires et sociétaux
<b>Méthode de collecte</b>	AON	KIA	AON	KIA
<b>Retour sur investissement</b>	Participation directe dans le capital	Récompense tangible ou non tangible	Capital + (intérêts)	Aucun

**Table 2.3** – Tableau récapitulatif des caractéristiques des différents types de crowdfunding.

En ce qui concerne les produits bancaires, leurs différentes caractéristiques pourraient être résumées via le tableau récapitulatif ci-dessous :

Produits bancaires	Crédit de caisse	Crédit d'investissement	Leasing financier	Renting financier
<b>Champ d'action</b>	Fonds de roulement	Immobilier, matériel d'exploitation, matériel roulant	Matériel d'exploitation, matériel roulant	Matériel d'exploitation, matériel roulant
<b>Objectif</b>	Comblent temporairement des problèmes de liquidités	Faire l'acquisition d'un bien nécessaire à l'activité de l'entreprise	Disposer d'un bien nécessaire à l'activité de l'entreprise	Disposer d'un bien nécessaire à l'activité de l'entreprise
<b>Remboursement</b>	Capital + intérêts	Capital + intérêts	Loyer périodique	Loyer périodique
<b>Avantages</b>	Solution court terme Atout commercial Flexible	Large champ d'action Flexible	Pas de garantie nécessaire Gain de temps et de ressources	Pas de garantie nécessaire Gain de temps et de ressources
<b>Inconvénients</b>	Couteux Champ d'action réduit	Demande des garanties conséquentes	Champ d'action réduit Pas propriétaire légalement	Champ d'action réduit Pas propriétaire légalement

**Table 2.4** – Tableau récapitulatif des caractéristiques des différents produits bancaires étudiés.

### **3. METHODOLOGIE**

#### **3.1 DEMARCHE**

Comme expliqué dans l'introduction, ce mémoire analyse les campagnes de crowdfunding au sein de la conjoncture financière actuelle à travers une question de recherche. L'objectif de ce mémoire est donc de répondre à cette question de recherche qui est : " Le crowdfunding est-il la source de financement la plus adaptée pour les start-ups ? "

Afin de répondre au mieux à cette question, ce mémoire prend la forme d'une analyse comparative basée sur une étude de cas. En effet, ce type d'analyse nous permet de nous contextualiser dans un cas pratique concret, au plus proche de la réalité d'une start-up désireuse de se financer. Ce facteur est donc primordial dans la mesure où ce cas pratique nous donne la possibilité de nous mettre dans la peau d'un entrepreneur et nous permet de considérer les différentes options de financement qu'il a devant lui dans son désir d'obtenir un capital.

Ainsi, ce travail diffère des mémoires plus classiques, basés sur des méthodes statistiques ou économétriques. Contrairement à ceux-ci, celui-ci se veut très proche de la réalité économique d'une entreprise en phase de lancement. Cet objectif de proximité s'effectue notamment à travers une mise en situation qui sera développée dans la section suivante de ce chapitre. Celle-ci permettra notamment de poser un cadre clair qui imposera des limites à ce travail. Il est donc important de souligner que, malgré le fait que cette étude ne soit pas quantitative au sens propre, elle se veut la plus méticuleuse et systématique possible.

Le choix de réaliser ce mémoire sous cette forme comporte toutefois des défis importants. Étant donné l'objectif de se coller au plus proche de la réalité d'une start-up en phase de lancement, ceci implique l'apport d'un nombre conséquent de données au préalable. En effet, cette récolte de données est indispensable au bon déroulement des simulations. Dans l'hypothèse où une récolte de données serait trop sommaire pour la réalisation d'une analyse comparative basée sur une étude de cas, les calculs se verraient incomplets ou faux, ce qui rendrait le travail caduc. L'étape concernant la collecte de données fut donc un processus long et laborieux, néanmoins nécessaire à sa juste élaboration. Dans cet exercice, il a donc fallu faire preuve de minutie et de rigueur afin de collecter l'ensemble des éléments nécessaires. Toutefois, ces données ont pu être récoltées grâce à une étroite collaboration avec les services bancaires CBC ainsi qu'avec la plateforme Bolero Crowdfunding. Avec ces paramètres, nous pouvons donc faire usage de chiffres réels pour les différentes analyses budgétaires, ce qui est indispensable pour mener à bien une analyse comparative.

Le choix de réaliser les simulations via Bolero Crowdfunding n'est pas anodin. En effet, cette plateforme est spécialisée dans les crowdfunding equity-based et lending-based, susceptibles de lever des fonds plus élevés et qui sont donc plus adaptés au financement de start-up. Comme expliqué dans la revue de littérature, les crowdfunding reward-based et donation-based conviennent moins au financement de start-up dans la mesure où ceux-ci présentent plus souvent des intérêts pour d'autres types d'entreprises. En effet, le crowdfunding reward-based, levant en moyenne bien moins de fonds, est clairement plus intéressant pour des projets artistiques ou culturels. Le crowdfunding donation-based, quant à lui, est plutôt destiné au financement de projets solidaires et présente peu d'intérêts pour des investisseurs professionnels en raison du retour sur investissement inexistant qui le caractérise. D'autres plateformes de crowdfunding telles que Crowd'in, Look&Fin ou Spreds, proposant les mêmes types de crowdfunding que Bolero, fonctionnent de manière très similaire et auraient donc également pu faire l'objet des simulations qui vont suivre. Dans ce cas de figure, Bolero

Crowdfunding a été choisi comme la base des simulations étant donné son appartenance au groupe bancaire KBC/CBC.

En ce qui concerne les quatre produits bancaires ciblés lors de notre simulation, ceux-ci sont largement utilisés par d'autres banques comme BNP Paribas Fortis, Belfius ou ING. Ces produits ne sont donc pas uniquement disponibles chez CBC, ce qui élargit le champ d'action de notre analyse comparative et la rend plus réaliste. De plus, ces produits couvrent un large éventail de besoins de financement. En effet, le crédit de caisse, le crédit d'investissement, le leasing financier et le renting financier répondent à des besoins différents, ce qui assure des investissements spécifiques pour les différentes composantes d'une entreprise. Ainsi, le crédit de caisse répond prioritairement à des besoins en fonds de roulement afin d'équilibrer les dépenses et les revenus de celle-ci. De l'autre côté, le crédit d'investissement est un produit utile pour le financement de biens immobiliers ou de matériel d'exploitation. Le leasing financier et le renting financier, quant à eux, sont plutôt destinés au financement de matériel d'exploitation. Avec ces quatre produits, un entrepreneur peut donc trouver le financement adéquat selon les besoins de son entreprise.

Pour mener à bien cette analyse comparative, quatre simulations seront réalisées et permettront de déterminer les meilleures options pour l'entrepreneur dans les différents cas de figures étudiés. La première simulation sera réalisée, en fonction de quatre paramètres de base, selon la mise en situation ci-dessous. Ces mêmes paramètres seront ensuite modifiés lors des trois simulations suivantes. Grâce aux résultats obtenus, nous pourrions déterminer les liens entre les différents paramètres et les produits les plus intéressants. Ceci permettra notamment de déceler ce qui influence le plus les coûts de financement, mais donnera également certaines tendances en matière de modalités de remboursement par exemple. Cette analyse se veut donc la plus complète possible pour qu'un entrepreneur puisse facilement déterminer la voie de financement la mieux adaptée à ses besoins.

### 3.2 MISE EN SITUATION

Afin d'établir une base stable permettant une analyse comparative entre le financement via un octroi de crédit par un organisme bancaire d'une part, et le financement par campagne de crowdfunding d'autre part, il convient d'employer un cas pratique posant les mêmes fondements pour les deux sources de financement. Cette mise en situation a donc pour but de poser un cadre clair et limité dans lequel se retrouvera notre analyse budgétaire initiale. Cependant, une modification de certains paramètres de cette mise en situation sera réalisée, ce qui nous permettra de nous rendre compte de la façon dont le résultat évolue en fonction des situations considérées.

Un entrepreneur est titulaire d'un master en informatique obtenu à l'Université de Namur en 2010. Il a toujours été désireux de lancer sa propre activité et a ainsi économisé pendant quelques années afin de se constituer un certain capital destiné à l'entreprise qu'il créerait ensuite. Cette année, il découvre un concept innovant provenant du Japon et souhaite lancer cette idée en Belgique et, si son activité se développe au fil du temps, l'étendre à l'Europe. Ce concept est un dispositif de détection du mal-être animal destiné aux agriculteurs, aux propriétaires de manèges équestres ou encore aux particuliers propriétaires d'animaux domestiques. Il a alors l'idée de créer un système de mesure de température des animaux en l'installant sur ceux-ci afin que les propriétaires puissent détecter des maladies ou divers inconforts. Les données récoltées seraient alors centralisées sur une application installée par les clients.

Fort de son idée et d'un capital de 30 000€ constitué lors des premières années de sa carrière, l'entrepreneur décide donc de lancer ce projet. Cependant, malgré les 30 000€ dont il dispose

comme fonds propres, il a également besoin de 100 000€ supplémentaires lui permettant le lancement de sa start-up et lui donnant l'assurance de la pérennité financière de l'entreprise pendant quelques temps. Il envisage alors deux voies de financement différentes afin de trouver les ressources dont il a besoin. D'un côté, il pense à une approche plus traditionnelle qui serait celle de contracter un crédit auprès de sa banque, la CBC. De l'autre, il est intéressé par un autre produit CBC nommé « Bolero Crowdfunding » . En effet, il s'agit de la plateforme de crowdfunding lancée par la banque CBC. Il se renseigne alors sur Internet et entreprend des démarches afin de choisir la formule la moins coûteuse et la mieux adaptée aux besoins de sa start-up.

### 3.3 METHODOLOGIE

#### 3.3.1 Les différentes budgétisations

Comme indiqué précédemment, l'analyse comparative se basera sur la mise en situation ci-dessus. Dans un premier temps, cette analyse sera réalisée avec les paramètres initiaux.

Afin de calculer la budgétisation initiale, nous allons procéder à une simulation de campagne de crowdfunding en lançant une opportunité d'investissement à hauteur de 100 000€ sur la plateforme Bolero Crowdfunding . Cette plateforme étant spécialisée uniquement dans le lending-based crowdfunding (financement par prêt) et dans l'equity-based crowdfunding (financement participatif), cette simulation se basera donc sur ces deux formes. En effet, le donation-based crowdfunding (financement par don) étant plutôt destiné aux projets solidaires dirigés par des ASBL, il n'est donc pas approprié dans cette situation. De son côté, le reward-based crowdfunding est habituellement utilisé afin de réunir des sommes bien moins conséquentes d'environ 4000€ de moyenne pour une campagne. Les types de campagnes sollicités sont soumis au principe de collecte du All Or Nothing (AON).

Les plateformes de crowdfunding tirant majoritairement leurs revenus de frais d'inscription et de commissions sur le montant levé en cas de réussite, nous allons ainsi réaliser une budgétisation globale des coûts de financement afférents à la campagne de crowdfunding. D'autres frais tels que les frais de préparation de la campagne ou d'éventuels frais juridiques seront également ajoutés à ce budget. Par conséquent, les structures de coûts utilisées lors de la budgétisation sont constituées de tous ceux engendrés par la campagne de crowdfunding ou par la contraction d'un crédit bancaire afin que l'entreprise puisse disposer d'un montant de 100 000€.

Un parallèle sera ainsi réalisé avec la simulation de financement par le secteur bancaire. En effet, cette simulation sera consacrée à quatre produits différents proposés par le groupe bancaire CBC, également propriétaire de la plateforme Bolero Crowdfunding. Ces produits bancaires sont réservés aux professionnels et sont spécifiquement proposés par la banque afin de financer une entreprise starter, ce qui correspond dans notre cas, à la start-up de notre entrepreneur.

#### **Produits bancaires CBC**

Le crédit de caisse
---------------------

Le crédit d'investissement
----------------------------

Le leasing financier
----------------------

Le renting financier
----------------------

**Table 3.1** – Tableau récapitulatif des différents produits bancaires CBC étudiés lors des simulations.

La première demande de crédit simulée est celle d'un crédit de caisse. Ce type de crédit, disponible à partir d'un octroi de 6000€, est une solution à divers problèmes de liquidités temporaires. Il permet notamment de répondre rapidement à des besoins de financement et de bénéficier d'une certaine marge de manœuvre. Le crédit de caisse est donc un crédit d'exploitation très utile pour régler une situation temporaire. Il se veut donc être remboursé dans une période à court terme.

Le second produit proposé par CBC à destination des entreprises starters est le crédit d'investissement. Ce type de crédit, qualifié de moyen terme (environ de deux à vingt ans), est destiné au financement d'achat d'actifs importants pour le développement d'une start-up. Le crédit d'investissement est donc fréquemment utilisé pour l'achat d'immobilier, de matériel d'exploitation ou de matériel roulant. Celui-ci se concentre donc davantage sur des actifs immobilisés.

Le leasing financier est une alternative aux crédits de caisse et d'investissement, plus traditionnels. Certaines banques proposent dorénavant des leasings financiers destinés au financement de matériel d'exploitation pour les entreprises. Le principe est fondamentalement le même que celui pour un achat de véhicule par un particulier. L'institution bancaire est propriétaire de l'investissement d'un point de vue légal mais l'entreprise a le droit d'utiliser ces achats pour le compte de leur activité professionnelle. Le financement par leasing financier implique le paiement d'une redevance régulière par l'entreprise à son organisme bancaire. À la date de fin du leasing prévu par le contrat, l'entreprise a la possibilité de racheter les biens, de contracter un nouveau leasing ou tout simplement de ne rien faire.

La dernière forme de crédit simulée est celle du renting financier. Le principe de base est le même que celui du leasing : la banque achète l'investissement en question et en est le propriétaire sur le plan juridique. L'entreprise, elle, a le droit d'usage sur les biens achetés en échange d'une indemnité mensuelle faisant figure de loyer périodique. La différence entre le renting et le leasing réside en trois points majeurs. Tout d'abord, le client ayant contracté un renting financier peut racheter les biens du contrat lorsque ceux-ci ont une valeur résiduelle de 16%, contrairement aux clients leasing qui ont cette possibilité lorsque celle-ci est de 5%. Ensuite, le traitement comptable entre ces deux sources de financement est différent dans la mesure où le renting peut être comptabilisé en charges dans le compte de résultats. Le leasing, lui, est comptabilisé à l'actif dans le bilan. Finalement, le renting octroie un avantage fiscal au client dans la mesure où le renting lui donne la possibilité de prendre à charge fiscalement la première facture majorée, ce qui n'est pas le cas avec le leasing. Le montant minimum d'investissement par la voie du renting est de 9000€. Il convient toutefois de spécifier que le renting financier n'autorise pas l'investissement dans les biens immobiliers.

Ces quatre produits bancaires proposés par CBC seront donc soumis à la même mise en situation afin que la simulation soit la plus cohérente possible. Chacune dans leur domaine, une demande de crédit de 100 000€ sera simulée. Les résultats de cette simulation permettront de calculer les différents coûts de financement selon le produit proposé par la banque CBC, avec comme objectif d'établir une budgétisation globale pour chacun d'eux.

Afin de mener à bien cette simulation, quatre paramètres principaux ont été retenus : le montant du financement, le montant des fonds propres, les taux d'intérêts et les modalités de remboursement. En effet, ce sont les paramètres les plus importants pour une demande de financement. Ceux-ci permettront, à travers la mise en situation, de déterminer les caractéristiques et le résultat de la simulation. Grâce aux résultats obtenus avec ces paramètres, nous comparerons les budgets globaux calculés des différents produits de financement.

Les paramètres seront ensuite modifiés afin de réaliser des nouvelles analyses budgétaires. Ces modifications concerneront exclusivement les quatre paramètres précités. L'objectif de ces modifications est de pouvoir évaluer les évolutions des budgétisations et d'analyser les intérêts que comportent les différents moyens de financement dans plusieurs cas de figure. En effet, il se pourrait que, selon les paramètres modifiés, certains produits soient plus adaptés dans certaines situations.

Ainsi, la seconde analyse budgétaire fera l'objet d'une modification du taux d'intérêt. Ensuite, la simulation suivante se penchera sur une modification des modalités de remboursement. La dernière analyse budgétaire, quant à elle, se focalisera sur une modification du montant du financement et des fonds propres.

### 3.3.2 Tableau des paramètres

Paramètres/ Simulation	Simulation n°1	Simulation n°2	Simulation n°3	Simulation N°4
<b>Montant du financement</b>	100 000€	100 000€	100 000€	<b>150 000€</b>
<b>Fonds propres</b>	30 000€	30 000€	30 000€	<b>25 000€</b>
<b>Taux d'intérêt</b>	Taux de base*	<b>Taux modifiés*<sup>2</sup></b>	Taux de base*	Taux de base*
<b>Modalités de remboursement</b>	5 ans	5 ans	<b>3 ans</b>	5 ans

**Table 3.2** – Tableau récapitulatif des paramètres utilisés lors des différentes simulations.

\* Les taux d'intérêts de base pour le crowdfunding sont respectivement de 6,75% et de 1,5% pour les crowdfunding lending-based et equity-based. Les taux d'intérêts pour les produits bancaires sont de 8,5% et de 10,5% pour le crédit d'investissement et le crédit de caisse.

\*<sup>2</sup> Les taux d'intérêts modifiés pour le crowdfunding sont respectivement de 8,75% et de 3,5% pour le crowdfunding lending-based et equity-based. Les taux d'intérêts pour les produits bancaires sont de 10,5% et de 12,5% pour le crédit d'investissement et le crédit de caisse.

### 3.3.3 Simulation du financement par crowdfunding

Après inscription sur la plateforme Bolero Crowdfunding en tant qu'entrepreneur, il convient d'effectuer une demande de crowdfunding auprès de celle-ci. Cette demande s'effectue sous la forme d'un formulaire à remplir (annexe 3.1). Les informations demandées couvrent tous les aspects de l'entreprise en commençant par des informations ayant trait à l'entrepreneur, comme des données relatives au domaine personne, et le nom de l'entreprise. Viennent ensuite des renseignements relatifs à l'entreprise et au plan financier (le montant du financement, sa forme, la destination des fonds et le modèle de revenus) de celle-ci. La section suivante est consacrée à l'activité de l'entreprise via des champs sur le produit ou le service proposé, la phase du cycle de vie du produit et les canaux de distribution employés. Le marché et la concurrence sont également des points d'intérêts importants dans le formulaire avec notamment des champs portés sur le public cible, les principaux concurrents et le potentiel financier de l'entreprise en termes de chiffres d'affaires à moyen terme. La demande de crowdfunding se conclut avec des informations concernant l'équipe de l'entreprise. Après l'envoi de celle-ci auprès de l'équipe chargée de valider les demandes chez Bolero Crowdfunding, nous recevons un premier feedback cherchant des points d'amélioration dans

les projets. Un travail est alors réalisé en amont afin de faire valider la demande et, in fine, de maximiser les chances de succès de la campagne de crowdfunding.

Suite à sa validation, l'entrepreneur va alors procéder à l'élaboration de son annonce. En l'élaborant (annexe 3.2), il va tout d'abord y apposer un titre et une brève description du projet. Il y ajoutera une vidéo explicative et/ou plusieurs photos ainsi que la durée de la campagne. Viendront ensuite des informations plus techniques comme le type de contrepartie à l'investissement, les montants de financement minimum et maximum souhaités. Dans l'hypothèse où la campagne est réalisée sous la forme d'un crowdlending, l'annonce présentera des informations supplémentaires concernant le taux d'intérêt ainsi que la durée et les modalités du remboursement. Par contre, s'il s'agit d'une campagne equity-based, ces informations supplémentaires indiqueront le nombre d'investisseurs ayant contribué à la campagne ainsi que les modalités de participation au capital. Cette étape d'élaboration de la campagne comporte elle aussi un coût. En effet, réaliser une campagne attrayante demande énormément de ressources telles que du temps, du personnel et de l'investissement afin d'assurer un maximum le succès de celle-ci.

Afin de mener à bien notre simulation, les campagnes lending-based (annexe 3.3) et equity-based (annexe 3.4) sont actives pour une durée de soixante jours. C'est donc lors de cette période que la campagne doit attirer les investisseurs et lever un montant de 100 000€. En échange de leur investissement, les contributeurs de la campagne equity-based se verront recevoir une participation directe sous forme d'obligation dans le capital de l'entreprise. En ce qui concerne la campagne sous forme de crowdlending, la contrepartie se fera sur une durée de cinq ans avec un remboursement annuel ou un remboursement bullet. Le premier est un remboursement classique via le paiement d'une annuité majorée des intérêts. Le remboursement bullet, quant à lui, consiste à payer des intérêts annuellement et de rembourser le capital investi dans son entièreté, agrémenté des intérêts de l'année, lors de l'échéance du remboursement. Le remboursement bullet étant plus cher dans sa globalité, supposons que les investisseurs soient remboursés via un remboursement annuel classique. Le taux d'intérêt sur l'annonce, lui, est fixé à 6,75%.

Une fois la campagne terminée, passé le délai de soixante jours, l'entrepreneur constatera le résultat de celle-ci. En effet, il arrive fréquemment que des campagnes de crowdfunding échouent, ce qui constitue un risque majeur de ce type de financement. Étant donné que le principe du All Or Nothing (AON) est appliqué par la plateforme Bolero Crowdfunding, il est donc possible que l'entreprise ne récupère aucun fond suite à l'échec d'une campagne. En prenant en compte ce facteur, il convient ainsi d'établir une probabilité de succès qui aura une certaine incidence sur les différentes budgétisations. Chez Bolero Crowdfunding, ce taux de succès s'élève à 52,5 %. La probabilité qu'une campagne de crowdfunding échoue reste donc bel et bien conséquente et c'est pour cela qu'il faut prendre ce facteur en compte dans la suite de ce travail.

De plus, si la campagne échoue, l'entreprise essuiera des pertes nettes comme les coûts d'élaboration de la campagne par exemple. D'après les estimations de la plateforme Bolero, le coût de développement d'une campagne de crowdfunding oscille entre 5% et 9% de l'objectif de financement. Ces derniers mois, ce coût variait fortement, notamment en fonction de l'inflation. Il convient alors d'utiliser la moyenne de ces deux pourcentages pour la suite des calculs. Dorénavant, les frais afférents aux coûts d'élaboration d'une campagne s'élèveront donc à 7% du capital recherché, soit un montant de 7000€ pour notre budgétisation avec les paramètres de base.

Néanmoins, la probabilité de succès d'une campagne peut dépendre d'autres facteurs. En effet, d'après les enquêtes menées par les équipes de Bolero Crowdfunding, le taux de succès d'une campagne de crowdfunding est effectivement corrélé avec le taux d'intérêt de celle-ci.

Ainsi, ils affirment que plus le taux d'intérêt est élevé, plus le taux de succès augmente également. Ce phénomène paraît évident dans la mesure où une augmentation du taux d'intérêt d'une campagne de crowdfunding implique un rendement plus élevé pour chaque investisseur et donc, par conséquent, un attrait général supérieur de la part d'autres investisseurs.

## 4. ANALYSE DES DONNEES

### 4.1 SIMULATION 1: BUDGETISATION AVEC PARAMETRES INITIAUX

#### 4.1.1 Analyse du financement par crowdfunding

##### 4.1.1.1 Le lending-based crowdfunding

Les plateformes tirent principalement leurs revenus de frais d'inscription et de frais de succès de campagnes. La plateforme de crowdfunding Bolero, elle, propose des tarifs intéressants tant pour les entrepreneurs que pour les investisseurs. En effet, la plateforme Bolero Crowdfunding n'exige aucun frais d'inscription aux lanceurs de projets. De plus, elle exempte les entrepreneurs d'indemnités de placement du projet de crowdfunding ainsi que d'éventuels frais juridiques pour une campagne réussie sous forme de crowdlending.

Cependant, elle exige bel et bien, en retour, des frais de succès à hauteur de 4,5% sur le montant levé par la campagne réussie. Ainsi, la publication de l'annonce et les frais de gestion relatifs à celle-ci sont gratuits jusqu'à la réussite de la campagne. En cas d'échec de cette dernière, aucun frais ne sera facturé. Le facteur échec, lui, doit être pris en compte pour notre probabilité de perte nette.

La structure des coûts de financement pour une campagne de crowdlending est donc composée de trois facteurs principaux. Le premier est celui du coût d'élaboration de la campagne. Viennent ensuite les success fees dus envers la plateforme Bolero crowdfunding, puis les frais de remboursement destinés aux contributeurs de la campagne.

#### **Calcul :**

Capital : 100 000€

Développement de la campagne :  $100\ 000 \times 7\% = 7000\text{€}$

Success fees :  $100\ 000 \times 4,50\% = 4500\text{€}$

Remboursement total d'intérêts :  $100\ 000 \times 6,75\% = 6750\text{€}$  pour 5 ans

**Coût total :  $7000 + 4500 + 6750 = 18\ 250\text{€}$  soit un taux effectif de 18,25%**

#### **Annuités**

<b>Coût année N</b>	$7000 + 4500 + (6750/5)$	12 850
<b>Coût année N+1</b>	$(6750/5)$	1350
<b>Coût année N+2</b>	$(6750/5)$	1350
<b>Coût année N+3</b>	$(6750/5)$	1350
<b>Coût année N+4</b>	$(6750/5)$	1350

Coût de remboursement total par contributeur :  $6750/218 = 30,96\text{€}$

Dans l'hypothèse où il opérerait pour un financement via lending-based crowdfunding, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 18 250€ pour un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 18,25%. Les annuités qu'il devrait payer aux investisseurs chaque année s'élèveraient donc à 21 350€ ( $(100\ 000/5)+1350$ ), soit 97,94€ par contributeur.

Supposons maintenant que la campagne échoue selon la probabilité d'échec de 47,5%. Dans ce cas de figure, l'entreprise essuierait une perte nette sur ses fonds propres à hauteur des coûts de développement de la campagne, soit un montant de 7000€.

#### 4.1.1.2 L'equity-based crowdfunding

L'equity-based crowdfunding, lui, ne comportera évidemment pas le même montant de remboursement avec intérêts que le crowdlending étant donné que les investisseurs rentrent dans le capital de l'entreprise via des obligations.

La structure de coût de ce type de crowdfunding est donc différente de celle du crowdlending à bien des égards. Tout d'abord, les success fees de Bolero crowdfunding pour une campagne equity-based grimpent à 6% à la place des 4,5% des campagnes lending-based. Ensuite, des frais juridiques facturés par un notaire doivent être pris en charge par l'entreprise dans le cadre de leur émission d'obligations d'entreprise. Pour finir, ces obligations impliquent elles-mêmes un paiement d'intérêts (1,5%) annuels fixe relatif au coupon de celles-ci ainsi qu'une restitution du capital initial à l'échéance du titre.

##### Calcul :

Capital : 100 000€

Développement de la campagne :  $100\ 000 \times 7\% = 7\ 000\text{€}$

Success fees :  $100\ 000 \times 6\% = 6\ 000\text{€}$

Frais d'émission d'obligations : 800€

Remboursement total du coupon :  $100\ 000 \times 1,5\% \times 5\ \text{ans} = 7\ 500\text{€}$

**Coût total :  $7\ 000 + 6\ 000 + 800 + 7\ 500 = 21\ 300\text{€}$  soit un taux effectif de 21,3%**

##### Annuités

<b>Coût année N</b>	$7\ 000 + 6\ 000 + 800 + (7\ 500/5)$	15 300
<b>Coût année N+1</b>	$(7\ 500/5)$	1500
<b>Coût année N+2</b>	$(7\ 500/5)$	1500
<b>Coût année N+3</b>	$(7\ 500/5)$	1500
<b>Coût année N+4</b>	$(7\ 500/5)$	1500

Coût de remboursement total par contributeur :  $7\ 500/218 = 34,40\text{€}$

Dans l'hypothèse où il opterait pour un financement via equity-based crowdfunding, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 21 300€ pour un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 21,3%. Les annuités qu'il devrait payer aux investisseurs chaque année s'élèveraient donc à 1500€, soit 6,88€ par contributeur jusqu'à l'échéance de l'obligation où il devra alors restituer la somme initiale de 100 000€. Comme pour le crowdfunding lending-based, l'entreprise essuierait une perte nette de 7000€ relatifs aux coûts d'élaboration de la campagne en cas d'échec de celle-ci.

#### 4.1.2 Analyse du financement par la banque

##### 4.1.2.1 Le crédit de caisse

Le crédit de caisse comporte une structure de coût assez étoffée à travers ses différentes composantes tels que les intérêts de base, d'éventuels intérêts supplémentaires, les frais et commissions, et les frais divers.

Le taux d'intérêt est notamment composé du taux de base des crédits d'exploitation CBC de 8,5% par an, qui est lui-même majoré de 2% pour le crédit de caisse. À cela s'ajoute un taux trimestriel de 0,25% qui concerne les frais et les commissions à la souscription du crédit pendant le déroulement régulier de celui-ci. En cas de modification ou de situation irrégulière, l'entreprise a le devoir de payer une commission de 0,5% ainsi que d'éventuels intérêts supplémentaires de 4% sur le montant du dépassement si l'entreprise dépasse le plafond du

crédit. Dans l'intérêt de notre simulation, ces frais ne seront pas imputés dans le calcul des coûts de financement du crédit de caisse. Des frais divers tels que des frais de dossier ou des frais de gestion sont également facturés par la banque. Les frais de dossier sont établis par tranche de demande de crédit via un tableau (annexe 4.1). Pour une demande de crédit de 100 000€, les frais de dossiers s'élèvent à un montant de 500€. Les frais de gestion, quant à eux, sont de 20€ et sont dus chaque trimestre durant toute la durée du crédit.

**Calcul :**

Capital : 100 000€

Remboursement total d'intérêts :  $100\ 000 \times (8,5\% + 2\%) = 10\ 500\text{€}$  pour 5 ans

Frais et commissions :  $100\ 000 \times 0,25\% \times 4$  trimestres  $\times 5$  ans = 5000€

Frais et commissions situation irrégulière : /

Frais de dossier : 500€

Frais de gestion :  $20 \times 4$  trimestres  $\times 5$  ans = 400€

**Coût total :  $10\ 500 + 5000 + 500 + 400 = 16\ 400\text{€}$  soit un taux effectif de 16,4%**

**Annuités**

<b>Coût année N</b>	$(10\ 500/5) + (5000/5) + 500 + (400/5)$	3680
<b>Coût année N+1</b>	$(10\ 500/5) + (5000/5) + (400/5)$	3180
<b>Coût année N+2</b>	$(10\ 500/5) + (5000/5) + (400/5)$	3180
<b>Coût année N+3</b>	$(10\ 500/5) + (5000/5) + (400/5)$	3180
<b>Coût année N+4</b>	$(10\ 500/5) + (5000/5) + (400/5)$	3180

Dans l'hypothèse où il opérerait pour un financement via un crédit de caisse CBC, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 16 400€ pour la demande de financement d'un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 16,4%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 3680€ pour l'année N puis à 3180€ pour le reste de la durée du crédit.

4.1.2.2 Le crédit d'investissement

Contrairement au crédit de caisse, le taux d'intérêt du crédit d'investissement n'est pas majoré de 2%. Le contrat est donc soumis au taux d'intérêt de base des crédits d'exploitation de 8,5%. Néanmoins, ce crédit comporte également une commission de réservation qui est due pour le capital non prélevé à compter du premier mois après la signature du contrat. Cette commission s'élève à 0,1654% et est prélevée automatiquement. D'autres frais sont également à prendre en compte, au même titre que le crédit de caisse, comme les frais de dossier et de gestion. La budgétisation d'une demande de crédit d'investissement s'établit alors comme suit :

**Calcul :**

Capital : 100 000€

Remboursement total d'intérêts :  $100\ 000 \times 8,5\% = 8500\text{€}$  pour 5 ans

Commission de réservation : /

Frais de dossier : 500€

Frais de gestion :  $20 \times 4$  trimestres  $\times 5$  ans = 400€

**Coût total :  $8500 + 500 + 400 = 9400\text{€}$  soit un taux effectif de 9,4%**

### Annuités

<b>Coût année N</b>	$(8500/5) + 500 + (400/5)$	2280
<b>Coût année N+1</b>	$(8500/5) + (400/5)$	1780
<b>Coût année N+2</b>	$(8500/5) + (400/5)$	1780
<b>Coût année N+3</b>	$(8500/5) + (400/5)$	1780
<b>Coût année N+4</b>	$(8500/5) + (400/5)$	1780

Dans l'hypothèse où il opterait pour un financement via un crédit d'investissement CBC, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 9400€ pour la demande de financement d'un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 9,4%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 2280€ pour l'année N puis à 1780€ pour le reste de la durée du crédit.

#### 4.1.2.3 Le leasing financier

La structure de coût d'un leasing financier est principalement composée du montant mensuel du leasing, de coûts de démarrage et de frais de fin de contrat. Le montant mensuel du leasing est défini dans le contrat pour toute la durée de celui-ci. Des coûts de démarrage du contrat sont dus par l'entreprise, indépendamment de la durée ou du montant du leasing. Ensuite, d'éventuels frais sont facturés par la banque dans l'hypothèse où l'entreprise ne souhaite pas lever l'option d'achat et qu'elle rend le bien dans un état qui ne résulte pas de l'usure normale de celui-ci. Pour le bien de notre analyse, supposons que l'entreprise rachète le bien faisant l'objet du contrat sur sa valeur résiduelle de 5%. Enfin, il est également possible qu'une entreprise doive payer des frais supplémentaires dans l'idée où elle souhaite modifier le contrat ou que celle-ci se retrouve dans une situation irrégulière.

#### Calcul :

Valeur d'acquisition du bien : 100 000€

Loyers cumulés :  $((1809 \times 12) \times 5 \text{ ans}) - 100\,000 = 8540\text{€}$

Coûts de démarrage : 211,75€

Rachat du bien sur la valeur résiduelle :  $100\,000 \times 5\% = 5000\text{€}$

Frais en fin de contrat : /

Frais supplémentaires : /

**Coût total :  $8540 + 211,75 + 5\,000 = 13\,751,75\text{€}$  soit un taux effectif de 13,75%**

### Annuités

<b>Coût année N</b>	$(8540/5) + 211,75$	1919,75
<b>Coût année N+1</b>	$(8540/5)$	1708
<b>Coût année N+2</b>	$(8540/5)$	1708
<b>Coût année N+3</b>	$(8540/5)$	1708
<b>Coût année N+4</b>	$(8540/5) + 5000$	6708

Dans l'hypothèse où il opterait pour un financement via un leasing financier CBC, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 13 751,75€ pour la demande de leasing d'un bien d'une valeur d'acquisition de 100 000€, soit un taux effectif de 13,75%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 1919,75€ pour l'année N puis à 1708€ pour les années N+1, N+2 et N+3 et finalement à 6708€ pour la dernière année.

#### 4.1.2.4 Le renting financier

Étant donné sa similarité avec le leasing financier, le renting financier comporte sensiblement la même structure de coûts que celui-ci. En effet, seuls les montants mensuels du renting et

l'option d'achat différent de ceux du leasing financier. Comme expliqué dans la revue de la littérature, l'option d'achat sur la valeur résiduelle du bien ne s'élève pas à 5% comme pour le leasing financier, mais bien à 16%.

**Calcul :**

Valeur d'acquisition du bien : 100 000€

Loyers cumulés :  $((1610 \times 12) \times 5\text{ans}) - 100\ 000 = -3400\text{€}$

Coûts de démarrage : 211,75€

Rachat du bien sur la valeur résiduelle :  $100\ 000 \times 16\% = 16\ 000\text{€}$

Frais en fin de contrat : /

Frais supplémentaires : /

**Coût total :  $-3400 + 211,75 + 16\ 000 = 12\ 811,75\text{€}$  soit un taux effectif de 12,81%**

**Annuités**

<b>Coût année N</b>	$(-3400/5) + 211,75$	-468,25
<b>Coût année N+1</b>	$(-3400/5)$	-680
<b>Coût année N+2</b>	$(-3400/5)$	-680
<b>Coût année N+3</b>	$(-3400/5)$	-680
<b>Coût année N+4</b>	$(-3400/5) + 16\ 000$	15320

Dans l'hypothèse où il opterait pour un financement via un renting financier CBC, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 12 811,75€ pour la demande de renting d'un bien d'une valeur d'acquisition de 100 000€, soit un taux effectif de 12,81%. Cette situation est particulière dans la mesure où le montant des loyers cumulés est inférieur à la valeur d'acquisition du bien. Ce phénomène est notamment expliqué par le montant élevé de la valeur résiduelle du bien lorsque celui-ci peut être racheté par l'entreprise. L'entrepreneur ne se fait donc évidemment pas rembourser par la banque mais celui-ci ne paie virtuellement aucun frais pour son renting jusqu'à l'année N+3.

4.1.3 Tableau comparatif

Source de financement	Coût global	Différence
<b>Lending-based</b>	18 250€ (18,25%)	+ 94,15%
<b>Equity-based</b>	21 300€ (21,30%)	+126,60%
<b>Crédit de caisse</b>	16 400€ (16,40%)	+ 74,47%
<b>Crédit d'investissement</b>	9400€ (9,40%)	100%
<b>Leasing financier</b>	13 751,75€ (13,75%)	+ 46,30%
<b>Renting financier</b>	12 811,75€ (12,81%)	+ 36,30%

**Table 4.1** – Tableau récapitulatif des résultats obtenus lors de la première simulation.

Selon notre budgétisation réalisée avec les quatre paramètres initiaux, soit un capital de 100 000€, des fonds propres de 30 000€, des taux d'intérêts de base et un remboursement en cinq ans, la source de financement la plus intéressante pour l'entrepreneur est le crédit d'investissement. En effet, le crédit d'investissement comporte le coût de financement le plus bas entre les six sources étudiées. Considérant ce résultat, il sera maintenant intéressant d'analyser les deux simulations suivantes afin de confirmer ou non celui-ci.

## 4.2 BUDGETISATIONS AVEC PARAMETRES MODIFIES

### 4.2.1 Simulation 2: Modification du taux d'intérêt

#### 4.2.1.1 Analyse du financement par crowdfunding

##### 4.2.1.1.1 *Le lending-based crowdfunding*

Conformément à ce qui avait été calculé lors de la budgétisation avec les paramètres initiaux, la structure de coûts restera la même pour l'ensemble des produits financiers. Cependant, nous allons exercer une modification du taux d'intérêt dans ce cas de figure. Comme précisé dans la partie consacrée à la méthodologie de ce mémoire, le taux d'intérêt du crowdfunding lending-based va ainsi passer de 6,75% à 8,75%. Ceci nous donnera donc les résultats suivants.

**Coût total :  $7000 + 4500 + 8750 = 20\,250\text{€}$  soit un taux effectif de 20,25 %**

##### **Annuités**

<b>Coût année N</b>	$7000 + 4500 + (8750/5)$	13 250
<b>Coût année N+1</b>	$(8750/5)$	1750
<b>Coût année N+2</b>	$(8750/5)$	1750
<b>Coût année N+3</b>	$(8750/5)$	1750
<b>Coût année N+4</b>	$(8750/5)$	1750

Coût de remboursement total par contributeur :  $8750/218 = 40,14\text{ €}$

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 20 250 € pour un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 20,25%. Les annuités qu'il devrait payer aux investisseurs chaque année s'élèveraient donc à 21 750€ ( $(100\,000/5)+1750$ ), soit 99,77€ par contributeur. En cas d'échec de la campagne, soit une probabilité de 47,5%, l'entreprise perdrait le même montant de 7000€ comme lors de la première budgétisation.

##### 4.2.1.1.2 *L'equity-based crowdfunding*

Les paramètres du crowdfunding equity-based seront eux aussi modifiés avec une augmentation de 2% du taux de coupon qui grimpera donc à 3,5%. Ceci nous donnera donc les résultats suivants.

**Coût total :  $7000 + 6000 + 800 + 10\,500 = 24\,300\text{€}$  soit un taux effectif de 24,3%**

##### **Annuités**

<b>Coût année N</b>	$7000 + 6000 + 800 + (10\,500/5)$	15 900
<b>Coût année N+1</b>	$(10\,500/5)$	2100
<b>Coût année N+2</b>	$(10\,500/5)$	2100
<b>Coût année N+3</b>	$(10\,500/5)$	2100
<b>Coût année N+4</b>	$(10\,500/5)$	2100

Coût de remboursement total par contributeur :  $10\,500/218 = 48,17\text{€}$

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 24 300€ pour un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 24,3%. Les annuités qu'il devrait payer aux investisseurs chaque année s'élèveraient donc à 2 100€, soit 9,63€ par contributeur jusqu'à l'échéance de l'obligation où il devra alors restituer la somme initiale de 100 000€.

#### 4.2.1.2 Analyse du financement par la banque

##### 4.2.1.2.1 Le crédit de caisse

Dans cette situation, les entreprises vont voir le taux d'intérêt de leur crédit de caisse grimper à 12,5%, soit une augmentation de 2% par rapport au taux de base. Ceci nous donnera donc les résultats suivants.

**Coût total :  $12\,500 + 5\,000 + 500 + 400 = 18\,400\text{€}$  soit un taux effectif de 18,40%**

##### Annuités

<b>Coût année N</b>	$(12\,500/5) + (5000/5) + 500 + (400/5)$	4080
<b>Coût année N+1</b>	$(12\,500/5) + (5000/5) + (400/5)$	3580
<b>Coût année N+2</b>	$(12\,500/5) + (5000/5) + (400/5)$	3580
<b>Coût année N+3</b>	$(12\,500/5) + (5000/5) + (400/5)$	3580
<b>Coût année N+4</b>	$(12\,500/5) + (5000/5) + (400/5)$	3580

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 18 400€ pour la demande de financement d'un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 18,40%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 4080€ pour l'année N puis à 3580€ pour le reste de la durée du crédit.

##### 4.2.1.2.2 Le crédit d'investissement

Le crédit d'investissement verra passer son taux d'intérêt de 8,5% à 10,5%. Ceci nous donnera donc les résultats suivants.

**Coût total :  $10\,500 + 500 + 400 = 11\,400\text{€}$  soit un taux effectif de 11,40%**

##### Annuités

<b>Coût année N</b>	$(10\,500/5) + 500 + (400/5)$	2680
<b>Coût année N+1</b>	$(10\,500/5) + (400/5)$	2180
<b>Coût année N+2</b>	$(10\,500/5) + (400/5)$	2180
<b>Coût année N+2</b>	$(10\,500/5) + (400/5)$	2180
<b>Coût année N+2</b>	$(10\,500/5) + (400/5)$	2180

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 11 400€ pour la demande de financement d'un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 11,40%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 2680€ pour l'année N puis à 2180€ pour le reste de la durée du crédit.

##### 4.2.1.2.3 Le leasing financier

Concernant le leasing financier, celui-ci va subir les mêmes modifications que les autres produits bancaires avec un rachat de la valeur résiduelle du bien après le délai de 5 ans. Ceci nous donnera donc les résultats suivants.

**Coût total :  $8540 + 211,75 + 5000 = 13\,751,75\text{€}$  soit un taux effectif de 13,75%**

### Annuités

<b>Coût année N</b>	(8540/5) + 211,75	1919,75
<b>Coût année N+1</b>	(8540/5)	1708
<b>Coût année N+2</b>	(8540/5)	1708
<b>Coût année N+3</b>	(8540/5)	1708
<b>Coût année N+4</b>	(8540/5) + 5000	6708

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 13 751,75€ pour la demande de leasing d'un bien d'une valeur d'acquisition de 100 000€, soit un taux effectif de 13,75%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 1919,75€ pour l'année N puis à 1708€ pour l'année N+1, N+2 et N+3 et finalement à 6708€ pour la dernière année.

#### 4.2.1.2.4 Le renting financier

Tout comme le leasing financier, la simulation du renting financier va voir un rachat de la valeur résiduelle du bien après la durée du contrat. Ceci nous donnera donc les résultats suivants.

**Coût total : -3400+ 211,75 + 16 000 = 12 811,75€ soit un taux effectif de 12,81%**

### Annuités

<b>Coût année N</b>	(-3400/5) + 211,75	-468,25
<b>Coût année N+1</b>	(-3400/5)	-680
<b>Coût année N+2</b>	(-3400/5)	-680
<b>Coût année N+3</b>	(-3400/5)	-680
<b>Coût année N+4</b>	(-3400/5) + 16 000	15 320

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 12 811,75€ pour la demande de renting d'un bien d'une valeur d'acquisition de 100 000€, soit un taux effectif de 12,81%. La situation des annuités est la même que celle observée lors de la première simulation. Pour rappel, l'entrepreneur ne se fait donc pas rembourser par la banque mais celui-ci ne paie virtuellement aucun frais pour son renting jusqu'à l'année N+4.

#### 4.2.1.3 Tableau comparatif

Source de financement	Coût global	Différence
<b>Lending-based</b>	20 250€ (20,25%)	+ 77,63%
<b>Equity-based</b>	24 300€ (24,30%)	+ 113,16%
<b>Crédit de caisse</b>	18 400€ (18,40%)	+ 61,40%
<b>Crédit d'investissement</b>	11 400€ (11,40%)	100%
<b>Leasing financier</b>	13 751,75€ (13,75%)	+ 20,63%
<b>Renting financier</b>	12 811,75€ (12,81%)	+ 12,38%

**Table 4.2** – Tableau récapitulatif des résultats obtenus lors de la seconde simulation.

Selon notre budgétisation réalisée avec une modification des paramètres, soit un capital de 100 000€, des fonds propres de 30 000€, des taux d'intérêts modifiés et un remboursement en cinq ans, la source de financement la plus intéressante pour l'entrepreneur est le crédit d'investissement. En effet, c'est bien ce produit qui comporte le coût de financement le plus bas entre les six sources étudiées.

## 4.2.2 Simulation 3: Modification des modalités de remboursement

### 4.2.2.1 Analyse du financement par crowdfunding

#### 4.2.2.1.1 *Le lending-based crowdfunding*

Dans cette simulation, les modalités de remboursement seront revues à la baisse en passant de cinq à trois ans.

**Coût total : 7000 + 4500 + 6750 = 18 250€ soit un taux effectif de 18,25%**

#### **Annuités**

<b>Coût année N</b>	7000 + 4500 + (6750/3)	13 750
<b>Coût année N+1</b>	(6750/3)	2250
<b>Coût année N+2</b>	(6750/3)	2250

Coût de remboursement total par contributeur :  $6750/218 = 30,96€$

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 18 250€ pour un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 18,25%. Les annuités qu'il devrait payer aux investisseurs chaque année s'élèveraient donc à 35 583,33€  $((100\ 000/3)+2250)$ , soit 163,23€ par contributeur. En cas d'échec de la campagne, soit une probabilité de 47,5%, l'entreprise perdrait le même montant de 7000€ comme lors de la première budgétisation.

#### 4.2.2.1.2 *L'equity-based crowdfunding*

Le coupon sera remboursé en trois ans et plus en cinq ans. Ceci nous donnera donc les résultats suivants.

**Coût total : 7000 + 6000 + 800 + 4500 = 18 300€ soit un taux effectif de 18,3%**

#### **Annuités**

<b>Coût année N</b>	7000 + 6000 + 800 + (4500/3)	15 300
<b>Coût année N+1</b>	(4500/3)	1500
<b>Coût année N+2</b>	(4500/3)	1500

Coût de remboursement total par contributeur :  $4500/218 = 20,64€$

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 18 300€ pour un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 18,3%. Les annuités qu'il devrait payer aux investisseurs chaque année s'élèveraient donc à 1500€, soit 6,88€ par contributeur jusqu'à l'échéance de l'obligation où il devra alors restituer la somme initiale de 100 000€.

### 4.2.2.2 Analyse du financement par la banque

#### 4.2.2.2.1 *Le crédit de caisse*

**Coût total : 10 500 + 3 000 + 500 + 240 = 14 240€ soit un taux effectif de 14,24%**

#### **Annuités**

<b>Coût année N</b>	$(10\ 500/3) + (3000/3) + 500 + (240/3)$	5080
<b>Coût année N+1</b>	$(10\ 500/3) + (3000/3) + (240/3)$	4580
<b>Coût année N+2</b>	$(10\ 500/3) + (3000/3) + (240/3)$	4580

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 14 240€ pour la demande de financement d'un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 14,24%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 5080€ pour l'année N puis à 4580€ pour le reste de la durée du crédit.

#### 4.2.2.2 Le crédit d'investissement

**Coût total :  $8500 + 500 + 240 = 9240\text{€}$  soit un taux effectif de 9,24%**

##### Annuités

<b>Coût année N</b>	$(8500/3) + 500 + (240/3)$	3413,33
<b>Coût année N+1</b>	$(8500/3) + (240/3)$	2913,33
<b>Coût année N+2</b>	$(8500/3) + (240/3)$	2913,33

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 9240€ pour la demande de financement d'un capital de 100 000€, soit un taux effectif de 9,24%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 3413,33€ pour l'année N puis à 2913,33€ pour le reste de la durée du crédit.

#### 4.2.2.3 Le leasing financier

Le bien qui fait l'objet du contrat sera donc racheté après un délai de trois ans.

**Coût total :  $3608 + 211,75 + 5000 = 8819,75\text{€}$  soit un taux effectif de 8,82%**

##### Annuités

<b>Coût année N</b>	$(3608/3) + 211,75$	1414,42
<b>Coût année N+1</b>	$(3608/3)$	1202,67
<b>Coût année N+2</b>	$(3608/3) + 5000$	6202,67

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 8819,75€ pour la demande de leasing d'un bien d'une valeur d'acquisition de 100 000€, soit un taux effectif de 8,82%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 1414,42€ pour l'année N puis à 1202,67€ pour l'année N+1 et finalement à 6202,67€ pour la dernière année.

#### 4.2.2.4 Le renting financier

Dans ce cas de figure, le renting financier va également passer à un remboursement de 5 à 3 ans avec un rachat de la valeur résiduelle du bien après la durée du contrat. Ceci nous donnera donc les résultats suivants.

**Coût total :  $-8344 + 211,75 + 16\ 000 = 7867,75\text{€}$  soit un taux effectif de 7,87%**

##### Annuités

<b>Coût année N</b>	$(-8344/3) + 211,75$	-2569,58
<b>Coût année N+1</b>	$(-8344/3)$	-2781,33
<b>Coût année N+2</b>	$(-8344/3) + 16\ 000$	13 218,67

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 7867,75€ pour la demande de renting d'un bien d'une valeur d'acquisition de 100 000€, soit un taux effectif de 7,87%. La situation des annuités est la même que celle observée lors de la première simulation. Pour rappel, l'entrepreneur ne se fait donc pas rembourser par la banque mais celui-ci ne paie virtuellement aucun frais pour son renting jusqu'à l'année N+2.

#### 4.2.2.3 Tableau comparatif

Source de financement	Cout global	Différence
<b>Lending-based</b>	18 250€ (18,25%)	+ 131,96%
<b>Equity-based</b>	18 300€ (18,30%)	+ 132,60%
<b>Crédit de caisse</b>	14 240€ (14,24%)	+ 80,99%
<b>Crédit d'investissement</b>	9240€ (9,24%)	+ 17,44%
<b>Leasing financier</b>	8819,75€ (8,82%)	+ 12,10%
<b>Renting financier</b>	7867,75€ (7,87%)	100%

**Table 4.3** – Tableau récapitulatif des résultats obtenus lors de la troisième simulation.

Selon notre budgétisation réalisée avec une modification des paramètres, soit un capital de 100 000€, des fonds propres de 30 000€, des taux d'intérêts de base et un remboursement en trois ans, la source de financement la plus intéressante pour l'entrepreneur est le renting financier . En effet, c'est bien ce produit qui comporte le coût de financement le plus bas entre les six sources étudiées.

## 4.2.3 Simulation 4: Modification du montant du financement et des fonds propres

### 4.2.3.1 Analyse du financement par crowdfunding

#### 4.2.3.1.1 *Le lending-based crowdfunding*

À travers les modifications des paramètres concernant le montant du financement et la valeur des fonds propres, les budgétisations vont à nouveau évoluer. Dans ce cas de figure, le montant du financement passe effectivement des 100 000€ initialement pris en compte à un nouveau montant de 150 000€. Les fonds propres, eux, baissent d'une valeur de 5 000€, soit un nouveau montant de 25 000€. Cette nouvelle modification nous donnera les résultats suivants.

**Coût total :  $10\,500 + 6\,750 + 10\,125 = 27\,375\text{€}$  soit un taux effectif de 18,25%**

#### **Annuités**

<b>Coût année N</b>	$10\,500 + 6\,750 + (10\,125/5)$	19 275
<b>Coût année N+1</b>	$(10\,125/5)$	2025
<b>Coût année N+2</b>	$(10\,125/5)$	2025
<b>Coût année N+3</b>	$(10\,125/5)$	2025
<b>Coût année N+4</b>	$(10\,125/5)$	2025

Coût de remboursement total par contributeur :  $10\,125/218 = 46,44\text{€}$

Dans cette situation, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 27 375€ pour un capital de 150 000€, soit un taux effectif de 18,25%. Les annuités qu'il devrait payer aux investisseurs chaque année s'élèveraient donc à 32 025€ ( $(150\,000/5)+2025$ ), soit 146,90€ par contributeur. Dans l'hypothèse où la campagne échouerait, le montant relatif à la perte nette ne s'élèverait plus à 7000€ mais bien à 10 500€ ( $7000 \times 1,5$ ).

#### 4.2.3.1.2 *L'equity-based crowdfunding*

Concernant le crowdfunding equity-based, le nouveau capital est également de 150 000€. Les autres paramètres, eux, ne sont pas modifiés. Cette nouvelle modification nous donnera les résultats suivants.

**Coût total :  $10\,500 + 9\,000 + 800 + 11\,250 = 31\,550\text{€}$  soit un taux effectif de 21,03%**

#### **Annuités**

<b>Coût année N</b>	$10\,500 + 9\,000 + 800 + (11\,250/5)$	22 550
<b>Coût année N+1</b>	$(11\,250/5)$	2250
<b>Coût année N+2</b>	$(11\,250/5)$	2250
<b>Coût année N+3</b>	$(11\,250/5)$	2250
<b>Coût année N+4</b>	$(11\,250/5)$	2250

Coût de remboursement total par contributeur :  $11\,250/218 = 51,61\text{€}$

Dans cette situation, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 31 550€ pour un capital de 150 000€, soit un taux effectif de 21,03%. Les annuités qu'il devrait payer aux investisseurs chaque année s'élèveraient donc à 2250€, soit 10,32€ par contributeur jusqu'à l'échéance de l'obligation où il devra alors restituer la somme initiale de 150 000€. Comme pour le cas du crowdlending ci-dessus, l'entreprise perdrait 10 500€ dans l'hypothèse où la campagne serait un échec.

#### 4.2.3.2 Analyse du financement par la banque

##### 4.2.3.2.1 Le crédit de caisse

Cette nouvelle modification nous donnera les résultats suivants.

**Coût total :  $15\,750 + 7\,500 + 500 + 400 = 24\,150\text{€}$  soit un taux effectif de 16,1%**  
**Annuités**

<b>Coût année N</b>	$(15\,750/5) + (7500/5) + 500 + (400/5)$	5230
<b>Coût année N+1</b>	$(15\,750/5) + (7500/5) + (400/5)$	4730
<b>Coût année N+2</b>	$(15\,750/5) + (7500/5) + (400/5)$	4730
<b>Coût année N+3</b>	$(15\,750/5) + (7500/5) + (400/5)$	4730
<b>Coût année N+4</b>	$(15\,750/5) + (7500/5) + (400/5)$	4730

Dans cette situation, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 24 150€ pour la demande de financement d'un capital de 150 000€, soit un taux effectif de 16,1%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 5230€ pour l'année N puis à 4730€ pour le reste de la durée du crédit.

##### 4.2.3.2.2 Le crédit d'investissement

**Coût total :  $12\,750 + 500 + 400 = 13\,650\text{€}$  soit un taux effectif de 9,1%**  
**Annuités**

<b>Coût année N</b>	$(12\,750/5) + 500 + (400/5)$	3130
<b>Coût année N+1</b>	$(12\,750/5) + (400/5)$	2630
<b>Coût année N+2</b>	$(12\,750/5) + (400/5)$	2630
<b>Coût année N+3</b>	$(12\,750/5) + (400/5)$	2630
<b>Coût année N+4</b>	$(12\,750/5) + (400/5)$	2630

Dans cette situation, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 13 650€ pour la demande de financement d'un capital de 150 000€, soit un taux effectif de 9,1%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 3130€ pour l'année N puis à 2630€ pour le reste de la durée du crédit.

##### 4.2.3.2.3 Le leasing financier

Dans cette configuration, la valeur d'acquisition du bien dont fait l'objet le contrat du leasing financier va également passer de 100 000€ à 150 000€.

**Coût total :  $12\,810 + 211,75 + 7500 = 20\,521,75\text{€}$  soit un taux effectif de 13,68%**  
**Annuités**

<b>Coût année N</b>	$(12810/5) + 211,75$	2773,75
<b>Coût année N+1</b>	$(12810/5)$	2562
<b>Coût année N+2</b>	$(12810/5)$	2562
<b>Coût année N+3</b>	$(12810/5)$	2562
<b>Coût année N+4</b>	$(12810/5) + 7500$	10 062

Dans cette situation, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 20 521,75€ pour la demande de leasing d'un bien d'une valeur d'acquisition de 150 000€, soit un taux effectif de 13,68%. Les annuités qu'il devrait payer à la banque chaque année s'élèveraient donc à 2773,75€ pour l'année N puis à 2562€ pour les années N+1, N+2 et N+3 et finalement à 10 062€ pour la dernière année.

#### 4.2.3.2.4 Le renting financier

**Coût total : -5100 + 211,75 + 24 000 = 19 111,75 € soit un taux effectif de 12,74%**

##### Annuités

<b>Coût année N</b>	$(-5100 / 5) + 211,75$	-808,25
<b>Coût année N+1</b>	$(-5100 / 5)$	-1020
<b>Coût année N+2</b>	$(-5100 / 5)$	-1020
<b>Coût année N+3</b>	$(-5100 / 5)$	-1020
<b>Coût année N+4</b>	$(-5100 / 5) + 24 000$	22980

Dans cette situation, l'entrepreneur accuserait des coûts de financement de 19 111,75€ pour la demande de renting d'un bien d'une valeur d'acquisition de 150 000€, soit un taux effectif de 12,74%. La situation des annuités est la même que celles observées lors des deux premières simulations.

#### 4.2.3.3 Tableau comparatif

Source de financement	Coût global	Différence
<b>Lending-based</b>	27 375€ (18,25%)	+ 100,55%
<b>Equity-based</b>	31 550€ (21,03%)	+ 131,14%
<b>Crédit de caisse</b>	24 150€ (16,10%)	+ 76,92 %
<b>Crédit d'investissement</b>	13 650€ (9,10%)	100%
<b>Leasing financier</b>	20 521.75€ (13,68%)	+ 50,34%
<b>Renting financier</b>	19 111,75€ (12,74%)	+ 40,01%

**Table 4.4** – Tableau récapitulatif des résultats obtenus lors de la dernière simulation.

Selon notre budgétisation réalisée avec une modification des paramètres, soit un capital de 150 000€, des fonds propres de 25 000€, les taux d'intérêts de base et un remboursement en cinq ans, la source de financement la plus intéressante pour l'entrepreneur est le crédit d'investissement. En effet, le crédit d'investissement comporte le coût de financement le plus bas entre les six sources étudiées dans cette simulation.

### 4.3 ANALYSE DES RESULTATS

Après avoir réalisé les quatre simulations de budgétisation, deux produits financiers semblent économiquement plus intéressants pour le financement d'une start-up.

Simulation	Meilleur choix	Challenger
<b>Paramètres de base</b>	Le crédit d'investissement 9400€ <b>(9,40%)</b>	Le renting financier 12 811,75€ <b>(12,81%)</b>
<b>Modification du taux d'intérêt</b>	Le crédit d'investissement 11 400€ <b>(11,40%)</b>	Le renting financier 12 811,75€ <b>(12,81%)</b>
<b>Modification des modalités de remboursement</b>	Le renting financier 7867,75€ <b>(7,87%)</b>	Le leasing financier 8819,75€ <b>(8,82%)</b>
<b>Modification du montant du financement et des fonds propres</b>	Le crédit d'investissement 13 650€ <b>(9,10%)</b>	Le renting financier 19 111,75€ <b>(12,74%)</b>

**Table 4.5** – Tableau récapitulatif des meilleurs résultats obtenus lors des différentes simulations.

À travers ces résultats, nous pouvons en déduire que le crédit d'investissement est un produit intéressant et peu coûteux pour les crédits long terme. En effet, ce crédit se classe comme le plus avantageux financièrement lorsque le contrat porte sur une durée de minimum cinq ans. A contrario, le crédit d'investissement est plus cher que d'autres produits, comme le renting financier et le leasing financier, lorsque le crédit est remboursable en moins de cinq ans, en témoigne notre troisième simulation qui portait sur un contrat de trois ans.

De plus, le crédit d'investissement comporte un certain lot d'avantages comme sa flexibilité d'utilisation entre autres. En effet, le capital contracté par ce type de crédit peut être affecté à la plupart des besoins d'une entreprise. Il présente également l'intérêt de pouvoir être remboursé de manière personnalisée via des modalités et des taux d'intérêts au choix du client. Finalement, l'octroi d'un crédit d'investissement peut également être sujet à l'apport d'aides publiques. Néanmoins, ce type de crédit demande des garanties importantes, en raison de l'éventuelle importance du montant financé.

Le renting financier, quant à lui, s'est avéré être un produit bancaire digne d'intérêt pour les start-ups dans la mesure où celui-ci se trouve dans les deux meilleures options lors de chaque simulation. Cela s'explique notamment par le fait que le total des loyers cumulés est inférieur à la valeur d'acquisition du bien qui fait l'objet du contrat. Ces loyers cumulés sont alors contrebalancés avec l'achat de la valeur résiduelle du bien fixés à 16%. Néanmoins, il reste plus cher que le crédit d'investissement pour les contrats long terme. Il est donc préférable de contracter ce type de crédit lorsque le remboursement peut être effectué dans un court laps de temps. L'institution bancaire ne demande généralement pas de garantie pour la contraction de ce type de crédit dans la mesure où l'objet de celui-ci constitue en lui-même la garantie. Ceci constitue donc un avantage non négligeable pour ce type de crédit.

Outre leurs coûts plus bas, contracter un crédit d'investissement ou un renting financier est clairement plus simple et accessible que le fait de réussir une campagne de crowdfunding. En effet, les campagnes de crowdfunding restent soumises à un taux de succès de 52,5% dans nos simulations. L'incertitude portée par un éventuel échec d'une telle campagne reste donc un inconvénient majeur de ce type de financement.

Malgré cela, le crowdfunding reste bel et bien une source de financement complémentaire attrayante pour les start-ups. Cela s'explique notamment par le côté marketing de celui-ci, ce qui en fait un atout indéniable. Il présente également comme avantage le fait de pouvoir sonder les investisseurs en tant que consommateur lambda. En quelque sorte, lancer une campagne de crowdfunding inclut donc un service similaire à une étude de marché. En prenant en compte ces avantages, le crowdfunding propose directement deux prestations nécessaires au lancement d'un projet lors de la levée des fonds, ce qui constitue un gain de temps et un gain financier importants. Nous pouvons en déduire que le coût plus important engendré pour le financement d'une campagne de crowdfunding peut donc dans certains cas de figure être justifié et même plus intéressant à celui du financement par un produit bancaire. Par ailleurs, le marché du crowdfunding continue d'exploser au fil des années dans le monde, ce qui accroît le potentiel de la foule. Cette amplification du phénomène via la diversification des investisseurs permettra, in fine, d'augmenter le taux de succès des campagnes de crowdfunding. Pour ce qui est du coût des deux types étudiés, le crowdlending s'est imposé à chaque reprise comme représentant le plus économique. Concernant les garanties, il n'existe pas de réelle nécessité d'en disposer afin de lancer une campagne de crowdfunding. Cependant, il est tout de même indispensable d'avoir une certaine trésorerie destinée à l'élaboration de celle-ci.

En ce qui concerne le crédit de caisse, celui-ci est répertorié comme le plus coûteux dans l'ensemble des simulations. De par sa nature court terme, son taux d'intérêt est par définition plus élevé que celui de ses concurrents, ce qui explique son coût important. Cependant, il reste un outil financier attractif dans une situation où une entreprise désirerait combler temporairement une situation financière délicate.

Le leasing financier, lui, reste un produit bancaire intéressant dans le cadre d'un contrat court terme. Néanmoins, celui-ci est dépassé à chaque reprise par le renting financier. Ainsi, un entrepreneur a donc tout intérêt à choisir le renting financier plutôt que le leasing.

Au vu des résultats, la modification des paramètres a eu une incidence plus ou moins importante sur les simulations. Par ailleurs, certains de ces paramètres ont eu plus d'impact sur celles-ci que d'autres. Les tendances les plus flagrantes ont été constatées lors de la troisième simulation qui se consacrait à la modification des modalités de remboursement. Comme expliqué auparavant, le passage d'un remboursement du capital de cinq à trois ans a clairement privilégié des produits comme le renting et le leasing financier. Ainsi, nous pouvons en déduire qu'une variation des modalités de remboursement, quelle que soit son importance, peut rendre un certain type d'instrument financier plus attrayant. En ce qui concerne la seconde simulation, celle-ci a confirmé les résultats de la première simulation en décernant la première place au crédit d'investissement. La dernière simulation, via la modification du montant du capital et du montant des fonds propres, n'a pas eu de réel impact sur les tendances des résultats de la première simulation. En effet, si l'augmentation du montant du capital de 100 000€ à 150 000€ a simplement fait subir une augmentation quasi proportionnelle des coûts de financement, la diminution du montant des fonds propres a eu un impact inexistant.

## **5. CONCLUSION**

Le financement participatif, également appelé crowdfunding, est un instrument financier qui a explosé aussi bien en termes de projets financés qu'en termes de fonds levés ces dernières années. Le crowdfunding s'est imposé comme une voie de financement innovante ayant comme modus operandi de lever des fonds grâce à la participation d'une multitude d'investisseurs en ligne. Cet instrument financier a permis le lancement de millions de projets à travers le monde dans toute une série de secteurs différents, dont notamment le lancement de start-ups. Une analyse comparative basée sur une étude de cas entre ce moyen de financement et le financement d'une start-up via des produits bancaires plus traditionnels est alors devenue l'objet de ce mémoire.

Dans l'ordre de développer cette analyse comparative, il convenait d'établir la question de recherche suivante : « Le crowdfunding est-il la source de financement la plus adaptée pour les start-ups ? ». L'objectif de ce mémoire fut donc de répondre à cette question via un cas pratique nous permettant de nous rapprocher au plus près de la réalité financière d'une jeune start-up désireuse de réunir des fonds pour son exploitation.

Pour répondre au postulat, nous avons tout d'abord procédé à une première étape qui fut celle de la revue de la littérature. Cette première collecte d'informations, exclusivement théorique, avait pour objectif de réunir un éventail de données le plus complet possible concernant le crowdfunding et ses caractéristiques, les différentes formes qu'il peut revêtir, ses avantages et inconvénients ainsi que les facteurs de succès d'une pareille campagne. Des informations concernant la conjoncture financière actuelle furent également réunies et une présentation de divers produits bancaires fut réalisée.

Après avoir étudié les bases théoriques, l'étape suivante fut une autre collecte de données, plutôt orientée cette fois vers des valeurs chiffrées. En effet, un processus rigoureux et méticuleux de récolte d'informations était de mise dans le but d'obtenir des chiffres réels et sérieux, essentiels au bon déroulement des simulations qui allaient suivre. Cette étape importante prit donc un temps considérable, néanmoins nécessaire. Grâce à elle, quatre paramètres furent mis en avant pour les différentes budgétisations : le montant du capital, le montant des fonds propres, le taux d'intérêt et les modalités de remboursement. À travers ces paramètres et une mise en situation représentant un cas de départ concret, nous avons réalisé une première budgétisation reprenant les différents coûts de financement entre six instruments financiers. Les deux premiers instruments prirent la forme de crowdfunding, l'un étant lending-based et l'autre equity-based. Les quatre autres étaient des produits des institutions bancaires. Parmi ceux-ci, des produits largement utilisés furent choisis tels que le crédit de caisse, le crédit d'investissement, le leasing financier et le renting financier. En effet, ces crédits permettent de couvrir tous les besoins financiers d'une entreprise et sont disponibles dans une large majorité des banques belges.

S'en sont suivies trois autres budgétisations qui ont fait l'objet d'une modification des paramètres utilisés auparavant. Ainsi, la seconde simulation fut sujette à une modification du taux d'intérêt tandis que la troisième se focalisa sur les modalités de remboursement. La dernière budgétisation, quant à elle, proposa une modification du montant du capital et du montant des fonds propres.

Ces quatre budgétisations permirent ainsi de déterminer, dans chaque cas de figure, la voie de financement la plus intéressante pour une start-up. Via ces résultats, différentes tendances furent relevées, notamment concernant l'influence que tel ou tel paramètre pouvait avoir sur les coûts de financement selon les évolutions.

Ainsi, lors de la première, de la seconde et de la dernière simulation, le crédit d'investissement, souvent considéré comme le crédit professionnel par défaut, s'est vu être le plus intéressant financièrement pour les crédits long terme. En effet, ces trois simulations avaient la particularité d'établir des modalités de remboursement en cinq ans. Outre ses caractéristiques d'un ordre plus qualitatif, ce crédit est donc un produit très intéressant pour un entrepreneur.

A contrario, la troisième simulation, concentrée sur un remboursement en trois ans, a vu le renting financier s'affirmer comme le produit le moins coûteux. Classé second lors des trois autres simulations, le renting financier est assurément un produit non négligeable pour le financement des entreprises. Cependant, son champ d'action est réduit dans la mesure où il n'est disponible que pour le financement de matériel d'exploitation.

En ce qui concerne le crowdfunding, celui-ci est relativement plus coûteux que ses adversaires. Il convient également de rappeler que le facteur « échec » reste un risque important en raison du taux de succès qui s'élève seulement à 52,5% chez Bolero Crowdfunding, plateforme sur laquelle se sont effectuées les simulations. De plus, la perte nette essuyée par une entreprise, en cas d'échec de la campagne, est élevée. Cette perte serait répercutée sur les fonds propres de l'entreprise à hauteur de 7% de moyenne du capital souhaité. Concernant les deux types de crowdfunding étudiés, le lending-based s'est imposé à chaque reprise comme le plus économique. En dépit de ces résultats, le crowdfunding présente tout de même des avantages conséquents que ne proposent pas les produits bancaires. En effet, l'intérêt que peut susciter une campagne de crowdfunding s'apparente fréquemment aux résultats que pourraient présenter une étude de marché et une campagne de communication. Ces deux services engendrent généralement un coût important dans la réalisation d'un projet quelconque ; or ceux-ci sont directement imbriqués dans le coût, certes plus élevé, nécessaire au succès d'une campagne de crowdfunding.

Avec le développement croissant du crowdfunding estimé par les experts durant les prochaines années, le taux de succès des campagnes se verra inéluctablement augmenté. Lorsque ce marché arrivera à maturité, le crowdfunding s'imposera alors, selon moi, comme le moyen de financement le plus intéressant pour les jeunes entreprises.

En conclusion, tant que le risque d'échec des campagnes de crowdfunding demeure important, le crédit d'investissement et le renting financier continueront d'être les instruments financiers les plus économiquement avantageux pour une start-up.

Cette analyse comparative comporte toutefois des limites qui restreignent la portée de ce travail. Tout d'abord, les simulations réalisées pour les crowdfunding lending-based et equity-based se sont effectuées sur une seule plateforme de crowdfunding, Bolero. En effet, malgré son expertise dans ces deux types de crowdfunding, il est probable que d'autres plateformes, qu'elles soient belges ou internationales, puissent proposer un taux de succès plus élevé ou des tarifs moins conséquents. De plus, bien que les produits bancaires utilisés lors des simulations soient proposés par la plupart des banques belges, ceux-ci ne sont pas forcément tous disponibles à l'international. Cette analyse comparative basée sur une étude de cas se concentre donc davantage sur le marché financier belge. En outre, les résultats obtenus en utilisant les produits bancaires CBC peuvent également légèrement varier des résultats que l'on pourrait obtenir avec ces mêmes produits provenant d'autres banques. Cela est notamment dû en raison des taux divergents des différentes banques. Ainsi, les conclusions de ce travail sont généralisables mais les résultats chiffrés peuvent différer en fonction des établissements bancaires belges. Finalement, en dépit de la méthodologie qui se voulait la plus rigoureuse possible, les résultats obtenus lors de l'exercice d'une analyse comparative ne peuvent être intemporels dans la mesure où le monde financier évolue rapidement. Les données utilisées lors des simulations peuvent donc varier régulièrement.

Enfin, si nous devions pousser notre analyse plus loin, nous pourrions nous poser la question de savoir si la réponse actuelle à notre problématique évoluera au fil du temps. Comme expliqué ci-dessus, le marché du crowdfunding n'est pas encore arrivé à maturité, ce qui pourrait effectivement changer la donne. Le financement participatif a certainement encore de beaux jours devant lui. Voyons donc dans les prochaines années s'il arrive à s'imposer comme le moyen de financement le plus intéressant sur le marché financier belge, mais aussi sur le marché mondial.

## BIBLIOGRAPHIE

- Agrawal, A., Catalini, C., & Goldfarb, A., (2014). Some Simple Economics of Crowdfunding . *University of Toronto*.
- Anglin, A., Pidduck, R., (2021). Choose your words carefully: Harnessing the language of crowdfunding for success. *Business Horizons*.
- Becquet, P-M., (2015). Les différentes formes de crowdfunding. *BSI Economics*.
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A., (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of business venturing*.
- Benmoussa, J., Desportes, B., (2022). Baromètre du crowdfunding en France. *Financement Participatif France et Mazars*.
- Borello, G., De Crescenzoc, V., & Pichlerc, F., (2019). Factors for success in European Crowdinvesting. *Journal of economics and business*.
- Cordova, A., Dolci, J., & Gianfrate, G., (2015). The determinants of Crowdfunding success: Evidence from technology projects. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*.
- Courtney, C., Dutta, S., & Li, Y., (2016). Resolving information asymmetry: signaling, endorsement, and Crowdfunding success. *Sage journals*.
- Cumming, D., Leboeuf, G., & Schwienbacher, A., (2014). Crowdfunding models: Kepp-it-all vs all-or-nothing. *SSRN Electron*.
- Diallo, A., (2014). Crowdfunding Secrets: 7 tips for Kickstarter success. *Forbes*.
- De Pierpont, R., (2020). Fort impact de la crise du coronavirus sur l'octroi de crédits hypothécaires. *Febelfin*.
- Goetzmann, W., Kumar, A., (2008). Equity Portfolio Diversification. *Oxford academic*.
- Grymonprez, D., (2017). Les facteurs de succès d'une campagne de crowdfunding. *Université de Namur*.
- Harrison, R., (2013). Crowdfunding and the revitalisation of the early-stage risk capital market. *Taylor&Francis online*.
- Hoet, A., (2014). Crowdfunding: nouvelle source de financement: analyse du profil et de la motivation des investisseurs. *Université de Namur*.
- Hsieh, H., Hsieh, Y., & Vu, T., (2019). How social movements influence crowdfunding success. *Pacific-Basin finance journal*.
- Hsieh, H., Vu, T., (2021). The impact of economic policy uncertainty on crowdfunding success. *Journal of International Financial markets, institution & money*.

Junge, L., Laursen, I., & Nielsen, K., (2021). Choosing crowdfunding: Why do entrepreneurs choose to engage in crowdfunding?. *Technovation*.

Kuppuswamy, V., Bayus, B., (2017). Does my contribution to your crowdfunding project matter?. *Journal of business venturing*.

McKinsey., (2021). Global Banking Annual Review. *McKinsey & Company*.

Mollick, E., (2014). The dynamics of crowdfunding: an exploratory study. *Journal of business venturing*.

Mollick, E., Robb, A., (2016). Democratizing innovation and capital access: the role of crowdfunding. *California Management review*.

Parhankangas, A., Renko, M., (2017). Linguistic style and crowdfunding success among social and commercial entrepreneurs. *Journal of business venturing*.

Raghavendra, P., (2017). Law, trust, and the development of crowdfunding. *University of Cambridge*.

Ryu, S., Kim, J., & Kim, Y., (2020). Reward versus altruistic motivation in reward-based crowdfunding. *Taylor&Francis online*.

Stanko, A., Henard, D., (2017). Toward a better understanding of crowdfunding, openness and the consequences for innovation. *Research policy*.

Strausz, R., (2017). A theory of crowdfunding: a mechanism design approach with demand uncertainty and moral hazard. *American economic association*.

D'Udekem d'Acoz, R., (2014). Les 10 principales raisons d'un refus de crédit bancaire. *Hub.Brussels*.

Wu, W., Huang, X., Wu, C-H., & Tsai, S-B., (2021). Pricing strategy and performance investment decisions in competitive crowdfunding markets. *Journal of business research*.

Zheng, H., Li, D., Wu, J., & Xu, Y., (2014). The role of multidimensional social capital in crowdfunding: a comparative study in China and US. *Information & management*.

### **Outils des simulations :**

Bolero Crowdfunding: <https://crowdfunding.bolero.be/fr> ,

CBC Banking: <https://www.cbc.be/entreprendre/fr/produits/credits.html?zone=footer-1>

## ANNEXES

Annexe 2.1 : Nombre de crédits octroyés par le secteur bancaire belge (2018-2020)

Evolution de la production par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente		
Trimestre	Evolution en nombre de <b>contrats</b>	Evolution en <b>montants octroyés</b>
Q 1 2018	-4,09%	+1,03%
Q 2 2018	-1,28%	+1,79%
Q 3 2018	+13,09%	+18,23%
Q 4 2018	+10,19%	+15,22%
Q 1 2019	+4,29%	+7,27%
Q 2 2019	+9,23%	+12,20%
Q 3 2019	+11,09%	+10,69%
Q 4 2019	+61,11%	+60,00%
Q 1 2020	-22,46%	-24,18%
Q 2 2020	-23,46%	-19,03%

Annexe 2.2 : Nombre de demandes de crédit par les belges (2018-2020)

Evolution des demandes de crédit (hors refinancements externes) par rapport au trimestre équivalent de l'année précédente		
Trimestre	Evolution en <b>nombre</b>	Evolution en <b>montant</b>
Q 1 2018	+3,98%	+6,18%
Q 2 2018	+7,94%	+12,47%
Q 3 2018	+7,91%	+11,22%
Q 4 2018	+5,73%	+9,70%
Q 1 2019	+6,53%	+11,30%
Q 2 2019	+10,47%	+11,17%
Q 3 2019	+13,49%	+14,37%
Q 4 2019	+32,34%	+29,64%
Q 1 2020	-15,75%	-10,23%
Q 2 2020	-23,17%	-16,27%

Annexe 2.3 : Nombre de crédits octroyés par le secteur bancaire belge selon les destinations (2018-2020)

CREDIT HYP ventilation selon la destination	achat	construction	rénovation	achat + rénovation	autre but immobilier	refinancements (externes)	TOTAL	Total hors refinancements
en nombre de contrats								
2018Q1	32.384	7.879	12.617	2.182	4.404	6.200	65.666	59.466
2018Q2	33.302	9.079	14.552	2.313	4.613	6.815	70.674	63.859
2018Q3	35.200	8.309	12.352	2.464	4.269	6.251	68.845	62.594
2018Q4	38.116	8.675	12.547	2.751	4.930	7.119	74.138	67.019
2019Q1	33.807	8.059	12.837	2.753	4.561	6.490	68.507	62.017
2019Q2	36.875	9.173	15.570	2.969	5.166	8.012	77.765	69.753
2019Q3	37.930	8.784	15.025	2.898	4.895	8.560	78.092	69.532
2019Q4	56.034	16.825	25.260	3.950	5.908	12.226	120.203	107.977
2020Q1	23.390	5.649	13.215	2.151	3.685	7.372	55.462	48.090
2020Q2	26.934	6.480	13.196	2.609	4.175	8.950	62.344	53.394

Annexe 3.1 : Formulaire de demande de crowdfunding sur la plateforme Bolero Crowdfunding

**À propos de vous**

À propos de votre entreprise

Plan financier

À propos de votre service

À propos de votre marché

À propos de votre équipe

### À propos de vous

NOM DE PROJET OU NOM COMMERCIAL\*

 11/50

PRÉNOM\*

 7/80

NOM\*

 7/80

TÉLÉPHONE\*

 1/20

E-MAIL\*

 1/255

---

### À propos de votre entreprise

VOTRE ENTREPRISE EXISTE-ELLE ?\*

Oui

Non

- À propos de vous
- À propos de votre entreprise
- Plan financier**
- À propos de votre service
- À propos de votre marché
- À propos de votre équipe

- À propos de vous
- À propos de votre entreprise
- Plan financier**
- À propos de votre service
- À propos de votre marché
- À propos de votre équipe

## Plan financier

DISPOSEZ-VOUS D'UN PLAN FINANCIER POUR LES 3 À 5 PROCHAINES ANNÉES ?\*

- Oui
- Non

TÉLÉCHARGEZ VOTRE PLAN FINANCIER EN FORMAT PDF.

QUEL MONTANT SOUHAITEZ-VOUS LEVER ?\*

QUELLE FORME DE FINANCEMENT RECHERCHEZ-VOUS ?\*

- Actions
- Obligation
- Obligation subordonnée

À QUOI L'ARGENT DOIT-IL SERVIR ?\*

73/500

COMMENT SE PRÉSENTE VOTRE MODÈLE DE REVENUS ?\*

172/200



## À propos de votre service

QUEL PRODUIT OU SERVICE VOULEZ-VOUS FOURNIR ?\*

DANS QUELLE MESURE VOTRE PRODUIT/ SERVICE EST-IL PRÊT ?\*

## Annexe 3.1 : suite

À propos de vous

À propos de votre entreprise

Plan financier

**À propos de votre service**

À propos de votre marché

À propos de votre équipe

PAR LE BIAIS DE QUELS CANAUX COMPTEZ-VOUS VENDRE VOTRE PRODUIT/SERVICE ?\*

Par le biais de magasins spécialisés, via l'e-commerce et la représentation chez les clients.

93/500



## À propos de votre marché

QUEL EST VOTRE PUBLIC CIBLE ?\*

Les agriculteurs, les propriétaires de manèges équestres ainsi que les particuliers propriétaires d'animaux domestiques.

QUELS SONT VOS PRINCIPAUX CONCURRENTS ?\*

Aucun à cet instant

À QUELLE HAUTEUR ESTIMEZ-VOUS LE POTENTIEL DE VOTRE ENTREPRISE (CHIFFRE D'AFFAIRES EN EUROS DANS LES 5 ANS) ?\*

€ 3 000 000



À propos de vous

À propos de votre entreprise

Plan financier

À propos de votre service

**À propos de votre marché**

À propos de votre équipe

## À propos de votre équipe

Qui sont les principaux membres de votre équipe ? (Ne vous oubliez pas !)

**Membre 1**

PRÉNOM\*

Olivier

8/80

NOM\*

Marcoux

7/80

URL PROFIL LINKEDIN

X

1/255

### Annexe 3.1 : suite et fin

J'ai lu et téléchargé les [Conditions générales d'utilisation de Bolero Crowdfunding\\*](#)

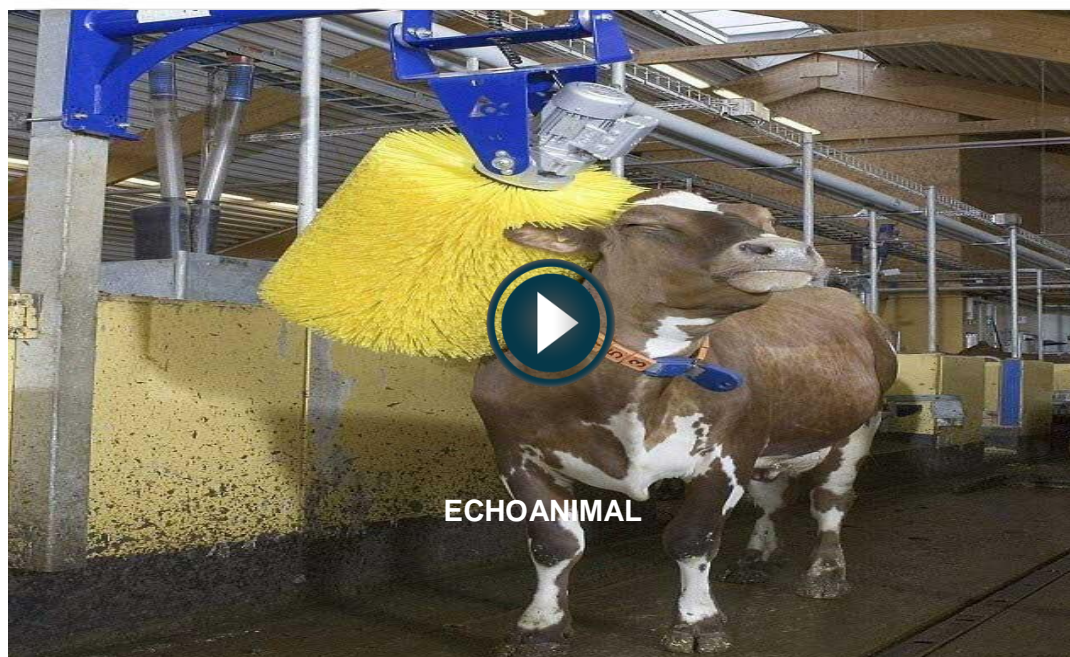
J'accepte les Conditions générales d'utilisation de Bolero Crowdfunding.\*

Envoyer

### Annexe 3.2 : Annonce de la campagne de crowdfunding

#### ECHOANIMAL!

Echoanimal propose un dispositif lié à une application mobile afin de prévenir les propriétaires d'animaux d'éventuels maux.




**0**  
Contributions

**60 jours**  
Restants

**0€**  
Sur 100 000€

0%

### Annexe 3.3 : Résultats de la campagne de crowdlending



DÉJÀ LEVÉ € 100.000

100% Min. € 100.000

Financé avec succès


FINANCEMENT MIN. SOUHAITÉ	€ 100.000
FINANCEMENT MAX. SOUHAITÉ	€ 150.000

Durée de 5 ans avec remboursement annuel

Plus d'infos

218 investisseurs
Intérêt: 6,75%

### Annexe 3.4 : Résultats de la campagne equity-based



DÉJÀ LEVÉ € 100.000

100% Min. € 100.000

Financé avec succès

TYPE	Obligation
FINANCEMENT MIN. SOUHAITÉ	€ 100.000
FINANCEMENT MAX. SOUHAITÉ	€ 150.000

€ 80.000 engagés par des investisseurs professionnels

Plus d'infos

218 investisseurs
Avec co-investisseurs

Annexe 4.1 : Frais de dossier CBC

Nouvelle demande de crédit, en euros		Frais de dossier, en euros
A partir de	Jusqu'à	
0,00	50.000,00	250
50.000,01	500.000,00	500
500.000,01	1.000.000,00	1.000
1.000.000,01	Maximum	2.000