



COMMUNIQUÉ DE PRESSE NATIONAL | PARIS | 1^{er} MARS 2018

***Crowdlending* : anatomie d'une stratégie réussie**

Prises de risques, coopération et compétition sont les ingrédients de la réussite d'un entrepreneur qui a fait l'objet d'une étude de chercheurs du CNRS et de ESCP Europe¹. Ceux-ci décryptent la stratégie de conquête d'un nouvel espace de marché – le *crowdlending* ou prêt participatif – instaurée entre 2014 et 2016 par un entrepreneur : il est parvenu à créer une niche dépourvue de concurrence, tout en contribuant à la mise en place d'une régulation pérenne du *crowdlending* en France. Une stratégie à deux niveaux qui pourrait servir à d'autres secteurs émergents comme celui des crypto-monnaies. Ces travaux sont publiés le 1^{er} mars 2018 dans la revue *Gérer et Comprendre*.

Le *crowdlending* est un financement participatif de pair-à-pair permettant à des particuliers de financer directement des projets ou des entreprises sous forme de prêts rémunérés. Apparu au début des années 2010, le *crowdlending* s'est rapidement développé via des plateformes sur internet et représente plus de 190 millions d'euros de prêts aux entreprises en France en 2017. Toutefois, développer une plateforme de *crowdlending* n'a pas toujours été chose facile; c'est pourquoi des chercheurs se sont demandés quelles stratégies un entrepreneur peut-il mettre en œuvre pour développer un « business model » innovant vis-à-vis des acteurs en place (les banques) et de ses futurs concurrents (autres plateformes du secteur) ?

Pour répondre à cette question, les chercheurs ont réalisé des entretiens qualitatifs avec les différents acteurs du secteur et analysé le cas particulier d'un pionnier du *crowdlending* étant parvenu à innover à deux niveaux. D'un côté, il a créé une niche, dont il était le seul acteur de fin 2013 à 2016, qui lui a permis de contourner le monopole bancaire en place. De l'autre, il a aidé au développement d'une réglementation qui « protège » désormais toutes les entreprises du *crowdlending* et a favorisé le développement de ce marché en France. Sa stratégie a bénéficié à la fois à son entreprise et à l'ensemble du secteur.

Pour cela, la stratégie de l'entrepreneur peut se résumer en trois actes. Le premier a consisté à contourner le monopole bancaire sur sa plateforme grâce au « bon de caisse », un outil datant de 1937 et depuis longtemps oublié, qui permet de réaliser des prêts de particulier à particulier sans l'intermédiaire d'une banque. Dans un deuxième temps, en collaborant avec ses futurs concurrents, les pouvoirs publics et les régulateurs² du secteur, l'entrepreneur a contribué à l'élaboration d'une régulation pérenne du *crowdlending* en France. Cette collaboration s'appuie sur la création d'une méta-organisation³, « Financement Participatif France » (FPF), qui a œuvré pour la définition du statut d'Intermédiaire en Financement Participatif (IFP), régulant ce nouveau marché. Dans son activité, l'entrepreneur persiste néanmoins à utiliser le bon de caisse plutôt que ce nouveau statut car il n'est pas obligatoire et est surtout plus restrictif que le bon de caisse. Il reste ainsi le seul utilisateur de cet outil pendant trois ans jusqu'à ce qu'une nouvelle législation mette fin à sa stratégie, dans un troisième et dernier temps.

¹ Les chercheurs sont affiliés au laboratoire Toulouse school of management research - TSM Research (CNRS/Université Toulouse 1 Capitole) et au Labex ReFi.

² L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), l'Autorité des marchés financiers (AMF) et l'Organisme pour le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS).

³ Une organisation dont les membres sont des organisations, ici FPF est constituée de plateformes et des représentants de la société civile.



www.cnrs.fr



C'est la première fois que les chercheurs observent la réussite d'une telle stratégie de « coopération », c'est-à-dire articulée sur des niveaux concurrentiels et coopératifs en même temps, dans un secteur nouveau avec de fortes barrières à l'entrée, initialement sans réglementation propre et contournant une industrie très protégée et installée depuis longtemps. Cette stratégie de collaboration entre régulateur de marché et plateformes via une méta-organisation est également la voie explorée par un autre secteur encore mal cerné : celui des crypto-monnaies.

Référence

Stratégies de conquête d'un nouvel espace de marché : la structuration du crowdlending. Héloïse Berkowitz et Antoine Souchaud, *Gérer et Comprendre*, 1^{er} mars 2018

Contacts

Chercheuse CNRS | Héloïse Berkowitz | T 06 85 47 89 17 | heloise.berkowitz@gmail.com

Chercheur ESCP Europe | Antoine Souchaud | T 06 11 56 98 32 | antoine.souchaud@gmail.com

Presse CNRS | Anaïs Culot | T 01 44 96 43 09 | anais.culot@cnrs.fr

Presse ESCP Europe | Laure Herold | T 01 49 23 27 89 | lherold@escpeurope.eu