

Le crowdfunding EnR plus ambitieux sur le financement corporate

greenunivers.com/2020/11/les-plateformes-de-crowdfunding-enr-souvrent-au-corporate-247114

20 novembre
2020

Par

Romain Chicheportiche

-

20 novembre 2020

Le secteur du financement participatif est en pleine effervescence. Dopées par la relève du plafond de collecte à 8 M€, les plateformes de *crowdfunding* EnR ne se limitent plus aux collectes dédiées aux sociétés de projets et proposent aux développeurs des solutions de financement citoyen *bridge* ou *corporate*. Des solutions rapides et flexibles pour les entreprises, et potentiellement lucratives pour les plateformes.



(c) Pixabay

Extension du métier

Encore marginales il y a quelques années, les plateformes de *crowdfunding* commencent à brasser plusieurs dizaines de millions d'euros chaque année pour financer les projets d'énergies renouvelables. Elles se montrent pro-actives dans les solutions de financement proposées pour continuer à gagner des parts de marché, jusque dans le financement *coporate*. Lumo est ainsi la dernière plateforme en date à s'être positionnée sur ce segment de marché. Elle collecte depuis hier un montant cible de 2 M€ pour la *holding* Technique Solaire, et non pas l'une de ses sociétés de projets. Déjà à moitié abondée au bout de 24h, cette opération est réalisée sous forme d'obligations simple

Une rémunération qui peut sembler faible pour les investisseurs-citoyens au regard de celles pratiquées sur les projets EnR, en moyenne autour de 5%, mais justifiée par Olivier Houdaille, président de Lumo : « Les rémunérations sur les collectes des appels d'offres de la CRE bénéficient du bonus tarifaire, ce qui améliore considérablement le couple risque/rendement. La nature du risque est différente entre d'une part le financement d'un projet (risque plus circonscrit mais plus technique) et d'autre part celle d'un financement *corporate* qui nécessite de prendre en compte d'autres critères : l'historique de la société, sa capacité à générer des projets, la qualité du *management*, etc ».

Cette extension des services de financement a demandé à la plateforme un travail de préparation en interne dans l'analyse des dossiers, et une certaine pédagogie vis-à-vis des particuliers, dont le profil est de plus en plus expérimenté. A l'instar de ce citoyen qui a investi cette année 800 000€ en une fois, dans le cadre d'une collecte EnR de... 1,1 M€.

Game changer ?

Lumo n'est pas la première plateforme à se lancer sur ces produits financiers. Lendosphere a ainsi levé 600 000 € en *corporate* pour le développeur WPO et vise actuellement une collecte de 100 000 € pour Nenufar, une start-up française de la méthanisation. De son côté, Enerfip a réalisé un financement *bridge* de 1,4 M€ sur une opération d'efficacité énergétique industrielle. Selon Olivier Houdaille, le glissement vers ces produits financiers n'aurait que des avantages : « Les financements *bridge* et *corporate* ne sont pas soumis aux règles de régionalisation et peuvent porter sur des montants bien supérieurs. Ils doivent représenter aujourd'hui 20% des volumes levés, ce sera sans doute 80% d'ici quelques années », prédit-il.

Un espoir d'autant plus séduisant pour le président de Lumo qu'il pourrait rebattre les cartes d'un marché pour l'instant dominé par Lendosphere, Lendopolis et Enerfip. Lumo anticipe un chiffre d'affaires compris entre 5 et 6 M€ cette année, à la traîne par rapport à ses concurrents, en raison notamment d'une intégration poussive à la Société Générale. Mais l'entreprise vise désormais beaucoup plus : « Nous avons 5 ou 6 gros *deals* en préparation », assure Olivier Houdaille qui a de la suite dans les idées. Outre les nouvelles solutions de financements *bridge* et *corporate*, il se positionne sur des marchés encore émergents dans le financement participatif : le stockage, l'efficacité énergétique ou la mobilité. « Nous avons envie d'y passer du temps, ces secteurs devraient devenir d'importants relais de croissance demain », estime-t-il.