

ANALYSE EXPLORATOIRE DE LA PERCEPTION DES INVESTISSEURS PARTICULIERS VIS-A-VIS DU MARCHE DE L'EQUITY CROWDFUNDING

Njayou Oyong Joseph Denis

Université d'Orléans

Faculté de Droit Economie Gestion

IAE d'Orléans

Laboratoire Vallorem

josephdenis@live.fr

Résumé : Dans une démarche exploratoire, cette article vise à mettre en évidence la perception qu'ont les investisseurs particuliers du marché de l'equity crowdfunding (ECF). A partir de 13 entretiens semi-directifs menés auprès d'investisseurs ayant participé à des campagnes de financement, nos résultats montrent que: les investisseurs particuliers perçoivent le marché de l'ECF comme étant positif et utile au regard des projets qui s'y financent. Trois raisons soutiennent les risques financiers pris par les investisseurs : l'accoutumance aux risques financiers, les investisseurs comprennent les difficultés des entrepreneurs, enfin les risques sont partagés avec les entrepreneurs. Les investisseurs se perçoivent comme étant mutuellement utiles au regard des informations qu'ils échangent. Enfin, il existe des relations d'influence et de confiance entre les plateformes et les investisseurs d'investissement qui poussent ces derniers à investir.

Mots-clés : Equity crowdfunding (ECF) ; financement participatif par capital ; finance alternative ; crowdfunders.

EXPLORATORY ANALYSIS OF THE PERCEPTION OF INDIVIDUAL INVESTORS TOWARDS THE EQUITY CROWDFUNDING MARKET

Abstract : In an exploratory approach, this article aims to highlight the perception that retail investors have of the equity crowdfunding (ECF) market. Based on 13 semi-structured interviews conducted with investors who have participated in fundraising campaigns, our results show that: individual investors perceive the ECF market as being positive and useful in terms of the projects that are funded. Three reasons support the financial risks taken by investors: they are accustomed to financial risks, they understand the difficulties of entrepreneurs, and finally the risks are shared with entrepreneurs. Investors perceive each other as being mutually useful in terms of the information they exchange. Finally, there are relationships of influence and trust between platforms and investment investors that drive the latter to invest.

Keywords : Equity crowdfunding (ECF) ; alternative finance ; crowdfunders.

Introduction

L'Equity crowdfunding (ECF) est : «une méthode de financement par laquelle un entrepreneur vend des actions ou des parts assimilables à des actions d'une entreprise à un groupe de (petits) investisseurs par le biais d'un appel ouvert à financement sur des plateformes internet » (Ahlers et al., 2015, p. 5). C'est une offre de financement qui vient en complément de l'offre bancaire. Son accessibilité et sa capacité à mobiliser les investisseurs rapidement font de lui un outil efficace. Les plateformes numériques d'ECF permettent également de collecter les fonds à l'international en supprimant les barrières géographiques (Vulkan et al., 2016).

Les volumes en fonds collectés sur le marché mondial du crowdfunding en général de 2015 à 2020 ont connu une courbe parabolique. Avec en 2015, 139 \$ milliards de collectés, puis un pic à 419 \$ milliards en 2017, suivi d'une baisse à 114 \$ milliards en 2020. En ce qui concerne l'ECF les volumes sont passés de 1.093 \$ milliard en 2019 à 1.520 \$ milliard en 2020 (Ziegler et al., 2021). Il faut noter que ces données tiennent compte de la période de pandémie qui a affectée les marchés financiers mondiaux. On constate que le marché n'a pas faibli durant l'année 2020.

C'est dans cette dynamique de marché que notre recherche vient enrichir la connaissance du comportement de l'investisseur particulier sur le marché de l'ECF. Les premiers travaux sur les crowdfunders particuliers en ECF se sont intéressés aux profils des investisseurs (Mitter et Krauss, 2011 ; Agrawal et al., 2011) à leurs motivations à participer aux campagnes de financement (Schwienbacher et Larralde, 2012 ; Collins et Pierrakis 2012), à leurs critères de décision (Lukkarinen et Seppälä, 2019 ; Felipe et Ferreira, 2020 ; Ralcheva et Roosenboom, 2019) et leur expertise subjective (Manthé, 2018). Outre ces différents axes de recherche, la littérature n'a pas suffisamment questionné les investisseurs sur le regard qu'ils portent sur ce mode d'investissement après y avoir investi. C'est à partir de ce gap que nous questionnons les investisseurs. Notre travail de recherche interroge l'idée qu'ont les investisseurs à propos du marché de l'ECF. Idée construite sur la base des investissements déjà réalisés. Nous apportons la vision à posteriori qu'ont les investisseurs après avoir côtoyé le marché de l'ECF.

Pour y arriver nous nous sommes posés comme question : **quelles sont les perceptions des investisseurs particuliers vis-à-vis du marché de l'ECF ?** «*La perception désigne l'ensemble des mécanismes et procédures qui nous permettent de prendre connaissance du monde qui nous entoure sur la base des informations élaborées par nos différents sens*» (Jacquard et Planès, 2014, p. 49). C'est également «un mode de représentation de l'environnement, ainsi qu'un mode de connaissance» (Jimenez, 1997, p. 1). Pour Efron (1969) c'est «une idée de quelque chose» (p.1).

Par une démarche exploratoire qui vise à clarifier un problème qui a été plus ou moins défini, ou également à produire des connaissances sur des phénomènes inconnus (Trudel et al., 2006), nous avons mené 13 entretiens semi-directifs avec des investisseurs particuliers ayant pris part à des campagnes d'ECF. Nos résultats montrent entre autres que : le marché est perçu de manière positive et utile, la compréhension des difficultés des entreprises par les investisseurs, le partage et l'acceptation du risque, la communauté d'investisseurs, les relations d'influence et de confiance entre les plateformes et les investisseurs contribuent grandement à la participation aux campagnes d'investissement.

1. État de l'art sur les investisseurs en ECF

La littérature portant sur le comportement des investisseurs sur le marché de l'ECF s'enrichit d'année en année. Elle s'est principalement axée sur les motivations des

investisseurs, leurs critères décisionnels et les profils des investisseurs. Notre revue de littérature va exposer ces différents travaux afin présenter les limites de ceux-ci et souligner l'intérêt qu'il y a à s'intéresser à la perception des investisseurs.

1.1 Différents types personnes sont présentes sur le marché de l'ECF en tant qu'investisseur

Plusieurs catégories d'investisseurs (personnes morales et physiques) interviennent sur le marché de l'ECF. Tout naturellement, les femmes et les hommes sont présents dans les campagnes de financement avec une prédominance masculine comme le souligne le baromètre du financement participatif France 2020 (21,1 % de femmes et 79,9 % d'hommes). Ces derniers investissent plus que les femmes, et sont moins averses aux risques que les femmes (Mohammadi et Shafi, 2018). Les particuliers personnes physiques (femmes et hommes) sont pour la plupart des investisseurs non experts (Bade, 2018 ; Fasshauer, 2016). Manthé (2018) montre qu'il existe chez les investisseurs particuliers une expertise subjective. C'est la perception qu'ont les investisseurs de leurs compétences. Les connaissances (familles et amis) de l'entrepreneur constituent souvent le premier cercle d'investisseurs et apportent le capital nécessaire de démarrage bien que faible par rapport aux autres investisseurs, ils ont la volonté d'aider (Mitter et Krauss, 2011). Les Business Angels sont présents sur le marché l'ECF. Ces derniers apportent aux porteurs de projets leur réseau et leurs compétences (Agrawal et al., 2016). Les entreprises interviennent comme investisseurs dans l'ECF. Celles ayant des réserves de capitaux font également des placements sur le marché de l'ECF (Boyer et al., 2016). Les Banques investissent aux côtés des particuliers sur les plateformes en nouant des relations avec les plateformes d'ECF (Attuel-Mendès et al., 2016).

1.2 Les motivations des investisseurs particuliers à participer à une campagne de financement en ECF

La littérature montre que les perspectives sociales, économiques et psychologiques doivent donc être combinées pour parvenir à une compréhension globale des motivations des crowdfunders. Deux types de motivations sont présents chez les investisseurs : les motivations intrinsèques et extrinsèques (Schwienbacher et Larralde 2012 ; Collins et Pierrakis 2012 ; Trespeuch et Robinot 2014). Les motivations intrinsèques découlent d'une autosatisfaction personnelle et sont empreintes de curiosité et d'altruisme. C'est une démarche qui vise à apporter quelque chose à l'autre. Quant aux motivations extrinsèques, elles résultent d'une reconnaissance extérieure et sont empreintes d'une démarche qui vise à recevoir quelque chose suite à une action posée. La principale motivation soulignée par la littérature est l'espérance d'un retour sur investissement, les investisseurs voient dans l'ECF une classe d'actif qui équilibre assez bien le risque et le rendement. (Estrin et al., 2018 ; Cholakova et Clarysse, 2015). Même si le retour sur investissement reste le facteur prédominant, l'investissement dans une campagne peut être également empreint d'une volonté de donner, d'aider un projet à but sociétal à se réaliser. C'est le cas des investisseurs orientés vers don ou l'aide. Ces derniers ont pour priorité d'aider et de faire partir de l'aventure entrepreneuriale (Lukkarinen et al., 2019 ; Collins et Pierrakis 2012).

1.3 Les critères de choix des crowdfunders sur le marché de l'ECF

Outre les motivations, les investisseurs se basent sur plusieurs critères décisionnels pour choisir les projets qu'ils soutiendront. Ces derniers ne sont pas tous des investisseurs expérimentés, mais la littérature reconnaît qu'ils s'appuient sur différents critères pour

prendre leurs décisions. Notamment la description du projet par la compréhension de l'offre (produits et services) (Lukkarinen et Seppälä, 2019 ; Block et al., 2018). La situation financière de l'entreprise, (Nitani et al., 2019 ; Ralcheva et Roosenboom, 2019). Le capital humain qui est un élément important souligné par la littérature : « Le capital humain d'un individu se définit donc surtout par les connaissances et compétences que ce dernier maîtrise » (Guillard et Roussel, 2010, p.162). L'âge du dirigeant et son expérience sont des facteurs qui contribuent à une levée des fonds réussie (Hervé et al., 2017 ; Ahlers et al., 2015).

2. Positionnement de la recherche et méthodologie de recherche

Positionnement de la recherche. Dans une vision temporelle, les motivations d'investissements se situent en amont des décisions d'investissement. Les critères décisionnels ou d'investissement se situent à l'instant où les investisseurs veulent contribuer à une campagne. Notre étude se situe en aval de l'investissement. On veut appréhender le ressenti global de l'expérience de l'investisseur par rapport au marché. Les investisseurs interrogés sont ceux qui ont déjà eu à investir sur ce nouveau marché. En étudiant la perception des investisseurs, on peut à la fois comprendre leur ressenti vis-à-vis de ce marché, mais également estimer leur volonté à continuer d'investir dans ce marché.

Méthodologie de recherche. Notre collecte de données s'est faite sur la période de juin à août 2019. Des entretiens semi-directifs ont été menés auprès de 13 investisseurs ayant investi sur différentes plateformes d'ECF (cf. annexe 1). Les entretiens semi-directifs nous laissent la possibilité d'explorer des champs nouveaux et de laisser cours à l'échange (Wacheux, 1996). Aussi l'entretien semi-directif permet de rebondir ou d'orienter l'échange afin d'approfondir les éléments qui nous paraissent nécessaires pour notre étude. Le traitement des données s'est fait sur le logiciel d'analyse NVIVO 11. Après la retranscription des entretiens, nous avons établi des grilles d'analyse par thème. Le thème « ... est l'unité de signification qui se dégage naturellement d'un texte analysé selon certains critères relatifs à la théorie qui guide la lecture » (Bardin, 2013, p.136). L'analyse thématique est basée sur des phrases entières ou groupes de phrases nous permettant de faire des analyses de contenu, et qui est généralement utilisée pour des études d'opinion, de motivation, d'attitude, de valeur, de croyance, de tendances (Bardin, 2013). En rapprochant et en comparant les discours des investisseurs sous les thématiques préétablies, nous avons pu trouver une cohérence générale dans les discours de certains investisseurs, de même que des discours antinomiques ou encore des discours isolés. Les noms des investisseurs interrogés ont été codifiés par l'abréviation *Invest*.

3. Résultats de notre étude

3.1 Le marché de l'ECF perçu comme étant utile et positif pour les investisseurs

Les investisseurs y voient un nouveau moyen de diversifier leur portefeuille : les investisseurs ont trouvé sur ce marché une solution de placement qu'ils estiment intéressante et parfois plus viable que les solutions de placement qui leur sont proposées par leurs banques, notamment le Livret A. **Pour les investisseurs c'est un marché qui permet de**

s'exprimer ou d'accompagner en soutenant l'économie du pays : ce marché est perçu par les investisseurs comme un outil d'accompagnement de projets d'amis, de connaissances et de ceux qui ont des idées et qui ont besoin d'aide pour se développer. C'est également un moyen pour les investisseurs de s'exprimer sur les projets qu'ils pensent être utiles. *Invest4* : « *Il y a d'autres acteurs qui ont de bonnes idées on va les aider à les mettre en œuvre. Moi je me dis qu'il y en a qui ont des idées on va les aider* ». Soutenir l'économie française est également un cheval de bataille pour beaucoup d'investisseurs. *Invest1* : « **C'est un moyen de pouvoir participer à la vie économique de notre pays. Et de s'investir un tout petit peu dans des projets qui nous plaisent.** » **Pour les investisseurs c'est un marché très rémunérateur :** l'ECF est également perçu comme un marché très rémunérateur lorsque les investissements se passent bien. Certains investisseurs ont foi en la réussite des projets dans lesquels ils investissent. Ça vaut la peine pour eux de miser sur des projets même si certains sont défaillants, parce que les gains attachés aux projets qui réussissent sont très élevés comme le dit *Invest6*. **Les investisseurs ont une perception positive du marché :** la plupart des investisseurs ne tarissent pas d'éloges positifs vis-à-vis du marché de l'ECF. Les investisseurs ne manquent pas de souligner tous les avantages connus de l'ECF pour eux, les porteurs de projets et le tissu économique français. Cette perception positive du marché impacte les investisseurs quant à leurs décisions d'investissement ultérieures de manière positive : *Invest5* : « *Oui je continue pour l'instant de manière ponctuelle. Je me donne encore quelques années, si je vois que d'ici deux trois ans il ne s'est rien passé bah..... Sauf si j'ai des retours sur investissements et là je dis oui.* »

3.2 La perception du risque sur le marché de l'ECF par les Crowdfunders individuels et les éléments favorisant son acceptation

La connaissance du risque et ses avantages : un risque sera plus accepté si ses conséquences et ses bénéfices sont connus (Hergon et al., 2004). Ces derniers admettent tous connaître les risques auxquels ils s'exposent et les acceptent de fait. La prise de risque devient volontaire et choisie. Les investisseurs peuvent définir leur degré d'exposition au risque par le montant qu'ils sont prêts à perdre en investissant. *Invest7* : « *J'investis en connaissance de cause, je sais que si je mets x milliers d'euros je peux ne plus les revoir. C'est quand même très risqué.* » **L'accoutumance à ce type de risque :** bien avant de se lancer de l'ECF, certains crowdfunders ont déjà investi sur d'autres marchés financiers où s'échangent sensiblement les mêmes types de titres financiers que ceux de l'ECF. Notamment les titres financiers en actions. La connaissance des risques liés à ce type d'actif rend le marché de l'ECF un peu plus familier aux yeux de ses investisseurs. Certains investisseurs de par leur métier sont accoutumés à ce type de risque qui fait partie intégrante de leur quotidien, comme pour *Invest2*. **Les investisseurs comprennent les difficultés des jeunes entreprises :** les investisseurs sont conscients des difficultés de l'entrepreneuriat et des difficultés auxquelles font face les jeunes entreprises. Ils comprennent qu'ils sont face à de jeunes entreprises pour lesquelles il est difficile de se protéger. Raison pour laquelle ils réduisent leurs exigences quand il s'agit d'investir *Invest1* : « *Mais je le sais. De toute façon, ce sont les règles. C'est normal on travaille avec des startups* ». **Le partage du risque avec la plateforme, le porteur de projet et les autres investisseurs :** Certaines plateformes comme Happy Capital affirme investir aux côtés des investisseurs. De même, le fait savoir que le risque est partagé avec le porteur de projet est rassurant pour l'investisseur comme le dit *Invest7* : « *Mais j'essaye de me rassurer en me disant comme les fondateurs sont parties prenantes de la société eux aussi sont impliqués pleinement dans la société, et donc ils recherchent aussi la rentabilité du projet et une bonne sortie. Ils s'investissent pleinement dans le projet, c'est ça qui me rassure* ».

3.3 La communauté perçue comme un outil de recherche d'informations

La communauté comme source d'informations : La communauté sur une plateforme de crowdfunding est considérée comme l'ensemble des investisseurs pouvant potentiellement prendre part à une campagne de financement (Nancy, 2011). Pour la plupart des investisseurs, la communauté dans laquelle ils évoluent leur est utile. En effet, ces derniers se réfèrent aux autres investisseurs pour mieux comprendre les projets. Cela à travers les questions des autres et leurs expériences. Ainsi les commentaires de la communauté sont une source d'informations afin de répondre à des questions auxquelles certains n'y avaient pas pensé. **Suivre les commentaires, avis et questions des personnes avisées :** cependant, tous les commentaires n'ont pas la même valeur aux yeux des investisseurs. Certains investisseurs ne se fient qu'aux commentaires des personnes ayant une longue expérience sur la plateforme. Ils déterminent l'expérience des autres par le nombre d'investissements que ces derniers ont déjà eu à faire sur la plateforme. Invest5 : « Par contre, quelqu'un qui a beaucoup investi en générale les questions qu'il pose sont très pertinentes et là je vais les considérer. Il va soulever de vrais problèmes, de vraies questions ».

3.4 Perception des plateformes par les investisseurs définie par l'existence des liens de confiance et d'influence

La confiance un lien essentiel entre les plateformes et les investisseurs : Pour certains investisseurs, la confiance en leur plateforme est importante lorsqu'ils décident d'investir. Devant la multitude de plateformes qui existent, les investisseurs ont besoin d'être en confiance. Raison pour laquelle certains d'entre eux restent fidèles à leurs plateformes. Plusieurs facteurs concourent à créer ce lien de confiance entre les plateformes et les investisseurs. **L'ancienneté des plateformes.** Invest6 : « Je fais assez confiance aux plateformes dans le sens où ce sont des plateformes qui ont fait leurs preuves ces dernières années, donc qui ont une certaine expérience maintenant. ». Pour certains, une plateforme qui a plusieurs années d'ancienneté est une plateforme qui a de l'expérience et qui a su résister aux difficultés qui ont poussé d'autres plateformes à la fermeture. Nous soulignons que la plus ancienne en France est Wiseed créée en 2008 (cf. annexe 1). **L'expertise des plateformes.** L'expertise des plateformes est un élément essentiel pour la confiance chez les investisseurs. Ces derniers mesurent l'expertise des plateformes par la qualité et le type de projets qui leur sont présentés. Par la qualité des dues diligences menées et des informations qui sont divulguées par la suite.

Conclusion

La démarche exploratoire de notre travail visait avoir un aperçu de la perception qu'ont les investisseurs du marché de l'ECF suite à leurs investissements. **Sur le plan empirique,** nos résultats soulignent de manière générale que les investisseurs particuliers ont une bonne perception de ce marché. Cela montre que l'ECF est une activité qui répond actuellement aux besoins à la fois des entreprises qui s'y financent, et des investisseurs à la recherche des nouveaux placements financiers. Nous pouvons le constater en observant les volumes de fonds collectés ces dernières années par ce marché (cf. introduction). Dans la continuité de ces résultats, il serait intéressant **sur le plan théorique** d'étudier les prises de décision d'investissement des particuliers en nous appuyant sur la théorie de la finance comportementale explique les décisions d'investissement en montrant à la fois les influences

internes et externes qui agissent le processus décisionnel. Cela en mettant l'accent sur les aspects psychologiques et sociologiques (Tversky et Kahneman, 1973 ; 1974). Des limites peuvent être soulignées notamment sur l'étude des différents profils d'investisseurs et leurs perceptions du risque.

Bibliographie

- Agrawal, A., Catalini, C., & Goldfarb, A. (2016). Are Syndicates the Killer App of Equity Crowdfunding? *California Management Review*, 58(2), 111-124.
- Ahlers, G. K. C., Cumming, D., Günther, C., & Schweizer, D. (2015). Signaling in Equity Crowdfunding. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(4), 955-980.
- Attuel-Mendes, L., Bonescu, M., & Raymond, S. (2018). Modèle d'affaires de l'equity crowdfunding en France en 2016 : Un état des lieux. *Innovations*, N° 56(2), 89-116.
- Bade, M. (2018). Assessing the Value of Ventures : Crowd Investors vs. Sophisticated Investors. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 20(1), 1-11.
- Bardin, L. (2013). *L'analyse de contenu*. Presses Universitaires de France.
- Collins, L., & Pierrakis, Y. (2012). *The venture crowd : Crowdfunding equity investments into business*.
- Estrin, S., Gozman, D., & Khavul, S. (2018). The evolution and adoption of equity crowdfunding : Entrepreneur and investor entry into a new market. *Small Business Economics*, 51(2), 425-439.
- Fasshauer, I. (2016). Contrôler pour la foule ? - Le cas des plateformes d'equity-crowdfunding. *Revue Française de Gestion*, 42(259), 51-68.
- Felipe, I. J. dos S., & Ferreira, B. C. F. (2020). Determinants of the success of equity crowdfunding campaigns. *Revista Contabilidade & Finanças, AHEAD*.
- Hergon, E., Moutel, G., Bellier, L., Hervé, C., & Rouger, P. (2004). Les facteurs de perception et d'acceptabilité du risque : Un apport pour la connaissance des représentations du risque transfusionnel. *Transfusion clinique et biologique*, 11(3), 130-137.
- Hervé, F., Manthé, E., Sannajust, A., & Schwienbacher, A. (2017). *Determinants of Individual Investment Decisions in Investment-Based Crowdfunding*.
- Jacquard, & Planès. (2014). *Psychologie cognitive*. Presses Universitaires de France.
- Jimenez, M. (1997). *La psychologie de la perception*. FeniXX.
- Lukkarinen, A., Wallenius, J., & Seppälä, T. (2019). *Investor Motivations and Decision Criteria in Equity Crowdfunding*.
- Manthe, E. (2018). *Analyse du comportement d'investissement en equity crowdfunding : Une approche par la valeur consommateur*. Université Bourgogne Franche-comté.
- Mitter, C., & Kraus, S. (2011). Entrepreneurial finance—issues and evidence, revisited. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 14(2-3), 132-150.
- Mohammadi, A., & Shafi, K. (2018). Gender differences in the contribution patterns of equity-crowdfunding investors. *Small Business Economics*, 50(2), 275-287.
- Nitani, M., Riding, A., & He, B. (2019). On equity crowdfunding : Investor rationality and success factors. *Venture Capital*, 21(2-3), 243-272.

Ralcheva, A., & Roosenboom, P. (2019). Forecasting success in equity crowdfunding. *Small Business Economics*, 1-18.

Schwiebacher, A., & Larralde, B. (2012). Alternative types of entrepreneurial finance. In *The oxford handbook of entrepreneurial finance*.

Trespeuch, L., & Robinot, E. (2014). Le Crowdfunding : Une nouvelle forme de participation. *Revue de Management et de Stratégie*, 11(1), 1-13.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability : A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty : Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.

Vulkan, N., Åstebro, T., & Sierra, M. F. (2016). Equity crowdfunding : A new phenomena. *Journal of Business Venturing Insights*, 5, 37-49.

Wacheux, F., & Rojot, J. (1996). *Méthodes qualitatives et recherche en gestion*. Économica, DL 1996.

Ziegler, T., Shneor, R., Wenzlaff, K., & Suresh, K. (s. d.). *The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report*. Cambridge Judge Business School.

Annexe 1 : Présentation du panel des investisseurs interviewés

Investisseurs codés	Son métier ou secteur de métier	Nombre de projets	Montant investi en Euros	sexe	Durée des entretiens	Plateformes en ECF sur lesquelles ils ont investi. (nome de la plateforme, (date de création)) // (Les plateformes de prêt ou Lending)
Invest1	Trésorier d'entreprise	30	6000	M	42mn	Wiseed (2008) , (Lendix, créditpoint.fr, lendopolis, pretup, pretchain)
Invest2	Conseiller en investissement	6	15 000	M	31mn	Wiseed (2008), Anaxago (2012)
Invest3	Secteur informatique	15	60 000	M	33mn	Wiseed (2008), Anaxago (2012), SmartAngels (2012)
Invest4	Banque, anti-blanchiment	41	48 500	M	1H16	Wiseed (2008),Blue Bees (2012)
Invest5	Énergie renouvelable	14	4200	M	41mn	Wiseed (2008)
Invest6	Finance/autoentrepreneur	18	2809	M	40mn	Wiseed (2008),Happy-capital (2013), Sowefund (2014), Tudigo (2012), Ayomi (2017), Lita.com (2014), Énergie partagée (2008), Enerfip (2015)
Invest7	Fonds d'investissement	5	[10000-15000]	M	43mn	Sowefund (2014)
Invest8	Assurance	24	5500	M	34mn	Wiseed (2008),
Invest9	Informatique	11	3500	M	28mn	Wiseed (2008),
Invest10	Commerce	70	10 000	M	36mn	Wiseed (2008),bolden, hominity (october, prètup, agrilend, crédit.fr, lendopolis)
Invest11	L'immobilier	60	15 000	M	48mn	Anaxago (2012), Wiseed (2008),S Sowefund (2014), Happy-capital (2013)
Invest12	Finance	20	120 000	M	32mn	Anaxago, Wiseed (2008)
Invest13	Entrepreneur	23	377 000	M	43mn	Anaxago (2012)

N. B. Le nombre de projets et les sommes investies par les investisseurs de mon panel ne tiennent compte que des investissements faits en ECF

