



Le crowdfunding

UNE ÉCONOMIE PARTICIPATIVE

«...Quand on aime, on compte... !»



À l'heure où les créateurs d'entreprise se découragent car l'argent manque, où les banques rechignent à accorder des prêts, les internautes inventent de nouvelles solutions pour « dégripper » l'économie et mettre en contact ceux qui ont des idées avec ceux qui ont envie d'investir dans des projets correspondant à leur éthique. Un nouveau type de financement participatif semble se développer, il s'agit du « crowdfunding ». Enquête de la rédaction.

PAR ELISA GRANPAS

Cet article a été remis à jour en juin 2021 en ce qui concerne l'évolution, l'apparition ou la disparition de certaines plates-formes. Les chiffres et les taux sont repris de données 2020.

Ce ne sont pas les projets qui manquent... Participer à l'achat de matériel d'une école *Montessori* dans votre région... Organiser un rassemblement pour la Paix... Soutenir une œuvre humanitaire locale... Créer un film ou diffuser un livre hors des circuits classiques... Tant d'initiatives naissent dans le cœur d'êtres de bonne volonté mais n'arrivent pas à s'incarner en raison du financement nécessaire. Le crowdfunding est fait pour aider à faire les premiers pas vers leur concrétisation.

Le mot crowdfunding signifie « financement par la foule ». Son objectif est de permettre à tout un chacun, particulier, entreprise ou association, de réaliser un financement direct auprès de personnes qu'il aura motivées par son projet parce que celui-ci concrétise un idéal commun, éducatif, citoyen, humanitaire, social, etc.

Le Crowdfunding permet le financement de projets en faisant appel à un grand nombre de personnes (internautes, réseaux de contact, amis, etc.) qui feront chacun de petits investissements. Une fois cumulées, ces participations financières per-

mettent de réunir les fonds nécessaires pour lancer des projets qui auraient eu de la difficulté à recevoir un financement bancaire « traditionnel » ou par subventions de collectivités par exemple.



Se regrouper autour d'une idée commune et apporter chacun sa pièce au puzzle.

QU'EST-CE QUI EST NOUVEAU ?

L'idée de faire appel à des particuliers pour financer un projet n'est pas neuve en elle-même. Son ancêtre s'appelait la « souscription ». On cite souvent

l'exemple célèbre de la Statue de la Liberté (tout un symbole !). La réalisation de l'immense socle de la statue avait été confiée par *Bartholdi*¹ aux Américains, alors que les Français devaient se charger de la construction de la statue. La collecte des fonds nécessaires à la réalisation de l'ouvrage avançait très lentement. C'est alors que Joseph Pulitzer eut l'idée de mettre à la disposition des responsables les premières pages du *New York World* afin de récolter de l'argent. Le journal fut utilisé pour critiquer les classes aisées qui étaient dans l'incapacité de trouver les fonds nécessaires, ainsi que les classes moyennes qui comptaient sur les plus riches pour le faire. Les critiques acerbes du journal eurent alors des effets positifs en incitant les donateurs privés à se manifester, tout en procurant de surcroît au journal une publicité supplémentaire, puisque 50 000 nouveaux abonnés furent enregistrés pendant cette période. On sait aussi qu'en 1958, *John Cassavates* avait tourné son premier film, *Shadows*, en mettant à contribution les new-yorkais. Il y a beaucoup d'autres exemples, dans les domaines humanitaires, sociaux ou religieux notamment.

Le crowdfunding n'est pas né de la dernière pluie numérique ! Mais avec le web, il trouve une nouvelle jeunesse et surtout de nouveaux leviers. Le mouvement s'est accéléré et élargi avec l'émergence des sites, des blogs et des réseaux sociaux, ainsi que l'amélioration des services de micro-financements type Paypal.

Un porteur de projet peut créer facilement un blog pour communiquer son idée, faire passer le mot à son réseau en quelques clics et ouvrir un compte virtuel pour récupérer les micro-financements. Le modèle permet de s'affranchir des procédures de subventions et de financements extérieurs en divisant le risque par le nombre de soutiens jusqu'à en faire une quantité négligeable.

Quand on touche à l'argent, il faut également des garde-fous pour contrôler l'argent donné et son utilisation future... De nombreux sites se sont mis en place. Il est important de bien les étudier pour faire le bon choix.

DONS, PRÊTS ET INVESTISSEMENTS

Comme l'imagination ne manque pas à l'être humain, plusieurs formules existent, les projets ne se financent pas de la même façon. Un projet humanitaire ne va pas jouer sur les mêmes ressorts et motivations qu'un projet commercial. Pour répondre à ces différents besoins, le financement participatif se décline sous différentes plateformes.

Selon Vincent Ricordeau², il y a deux grandes familles d'offres de « crowdfunding » : les plateformes non spéculatives et les plateformes spéculatives qui se déclinent respectivement en trois formules.

“Le crowdfunding permet d'être entouré, conseillé et soutenu.”

LES PLATEFORMES NON-SPÉCULATIVES

Pour ces plateformes, les motivations sont la créativité, l'empathie et le partage. Le projet sera financé par des dons avec ou sans contrepartie, ou des prêts solidaires.

Le don

C'est par cette formule que le crowdfunding a commencé. Il représentait 90 % des opérations en 2010. En 2013 sa part se situait autour des 55 %, la formule « prêts » l'avait quasiment rattrapé. Le don est le modèle adopté naturellement par les initiatives philanthropiques, caritatives ou sociales. C'est la catégorie de « projets » la plus performante tous secteurs confondus.

L'intérêt est d'avoir la possibilité de suivre votre don et de voir concrètement ses réalisations ou de proposer vous-même un projet.

Le don moyennant une contrepartie en nature

Dans ce cas, les créateurs de projet motivent leurs donateurs à l'aide de contreparties en nature liées aux projets. Elle a permis de financer nombre de projets artistiques (films, concerts, expos, documentaires, jeux vidéos...) ainsi que des gadgets technologiques high tech. Cette formule est la plus médiatisée. A titre d'exemple nous pouvons citer le projet *Pebble*, en 2012. Pour une montre dotée d'un écran e-ink³ communiquant avec les smartphones, plus de 68 000 internautes ont donné 10,2 millions de dollars sur la plateforme américaine *Kickstarter*⁴.

Parmi les leaders de ce secteur, on peut citer les français, *Kisskissbankbank* et *Ulule*.



Vincent Ricordeau sur la radio Widoobiz.

1 - Auguste Bartholdi (1834 -1944) était un sculpteur français, conseiller de préfecture devenu célèbre par la Statue de la Liberté.

2 - Auteur du livre « Crowdfunding, le financement participatif bouscule l'économie » et créateur des plateformes Kisskissbankbank et Hellomerci.

3 - « e-ink » ou « e-paper » (encre électronique) est une technique d'affichage sur support souple (papier, plastique), modifiable électroniquement, cherchant à imiter l'apparence d'une feuille imprimée. C'est le principe utilisé pour les liseuses.

4 - <http://www.kickstarter.com/> - C'est le champion toutes catégories aux USA pour le nombre de projets et les montants collectés.



Les prêts solidaires de pair-à-pair, sans intérêts

Ils furent également dans les premiers à émerger. C'est dans ce secteur que se place la microfinance. Le plus souvent, des microprêts sont accordés par des personnes habitant les pays occidentaux à des personnes vivant dans les pays en voie de développement afin de les aider à démarrer leur entreprise. En France, nous avons *Babyloan*.



Bannière de babyloan <https://www.babyloan.org/fr/>

LES PLATEFORMES SPÉCULATIVES

Les motivations premières sont toujours là mais une composante financière s'y ajoute.

La contribution avec contrepartie numéraire ou autre

Les « investisseurs » sont considérés comme des « coproducteurs », et à ce titre ils obtiennent le droit de percevoir des royalties associées au projet qu'ils co-

financent. Le retour sur investissement est un argument commercial dans ce cas. Une contrepartie non financière est parfois envisagée (albums, invitations aux spectacles etc.).

Les premières plateformes de ce type sont nées dans le domaine musical avec *Sellaband*, en 2006. *My Major Company*, créée en France en 2007 par Michael Goldman (le fils de Jean-Jacques) lui a emboîté le pas. En 2013, elle affirme avoir soutenu 42 000 projets à hauteur de 14 millions d'euros, dont celui du fameux chanteur *Grégoire*, l'un des plus gros vendeurs de disques en 2009. Depuis, une myriade de plateformes ont été créées dans les domaines artistiques.

Par contre, les sites qui revendiquent aujourd'hui le rôle de leader ont étendu leur rayon d'activité et financent maintenant toutes sortes de projets. Citons à titre d'exemple : *Thomas Cambassédès* un apiculteur qui pensait avoir tout perdu. Après un hiver glacial, ses ruches, installées à Caramany, dans les Pyrénées-Orientales, ont été détruites par le gel et par la crue de l'Agly, qui a emporté celles qu'il avait disposées près de la rivière. Plutôt que de se tourner vers les banques, il décide de solliciter l'aide des internautes. Il teste *My Major Company*. En 2020, My Major Company finance exclusivement sur les projets artistiques. Bien vu : en quelques semaines, 409 contributeurs lui ont versé 27 378 euros, de quoi repartir du bon pied. Pour une participation de 45 euros, les donateurs ont reçu sept pots de miel. Au passage, la plateforme a prélevé sa dîme, 10 % du montant. C'est une moyenne haute, les taux de rémunération des plateformes varient entre 3 et 10 %.

Notez qu'aujourd'hui, la plateforme *Hello asso* dédiée uniquement aux associations, ne prend aucune commission. Elle propose un don en libre participation aux donateurs. Voici un tableau comparatif de quelques plateformes : <https://www.helloasso.com/comparateurs/plateformes-de-crowdfunding>.

.../...

Vous trouverez dans la mise à jour en 2021 une présentation de la plateforme Zeste, un financement participatif entièrement dédiée aux projets de la transition écologique et solidaire. Zeste est créée en 2016 par la NEF (Nouvelle Economie Fraternelle), coopérative financière, pour accompagner les projets écologiques, sociaux et culturels. L'objectif de la Nef était d'apporter une solution de financement alternative ou complémentaire au prêt bancaire.

FIN DE L'EXTRAIT PARU DANS SACRÉE PLANÈTE PAPIER N°61

Pour lire la suite :

- commandez l'article en numérique, [CLIC ICI](#) ou
- achetez le magazine papier, [CLIC ICI](#)

Merci de ne pas reproduire cet extrait sans autorisation préalable à contact@rezo-sacree-planete.com.

