



Crowdfunding, une alternative au financement classique

mercredi 25 avril 2018, par Burkinapmepmi.com

Il y a seulement une dizaine d'années, financer son projet supposait casser sa tirelire, frapper à la porte de son banquier ou ouvrir son capital à des investisseurs pour lever les fonds nécessaires. Il n'existait pas d'autres solutions... jusqu'à ce que le crowdfunding s'invite dans le paysage. Une alternative au financement qui se veut "désintermédiée", puisqu'il se fait sans l'aide des acteurs traditionnels de financement.

Littéralement, le crowdfunding signifie « financement par la foule », traduit en français par « financement participatif ». Une méthode permettant à des entreprises, start-up, particuliers ou associations de faire appel au grand public pour soutenir financièrement un projet. Les contributeurs, communément appelés "backers" dans le jargon du crowdfunding, apportent leurs pierres à l'édifice. Le procédé permet donc de récolter facilement et surtout rapidement les fonds qui feront voir le jour au projet.

Concrètement, les appels de fonds s'effectuent sur une plateforme en ligne qui collecte l'argent et le reverse par la suite au porteur de projet, après déduction des frais de la plateforme et du partenaire de traitement des paiements. C'est d'ailleurs l'une des plus grandes forces de ce type de financement. La combinaison de la technologie numérique et des process développés par des analystes permet de traiter les dossiers très rapidement. Les plateformes de crowdfunding étudient chaque projet en profondeur. Une fois la phase de sélection réussie, le projet est présenté au public. Certains y mettront des dizaines de billets, d'autres des centaines ou des milliers. Les seuils et les plafonds varient selon le projet. Quelques heures ou quelques jours suffisent à récolter les fonds demandés. Puis, la plateforme débloque l'argent au bénéfice de l'entreprise. Entre le dépôt du dossier et la réception des sommes, le temps qui s'écoule est particulièrement court si l'on compare avec les établissements bancaires traditionnels.

Définir avec précision le budget à lever est primordial

Il existe quatre grands modèles de crowdfunding :

- le don ou crowdgiving qui permet de collecter des dons sans contrepartie. Cela concerne surtout des projets caritatifs, associatifs, etc ;
- la récompense ou reward-based crowdfunding qui est un modèle de don avec contreparties. Le porteur de projet s'engage à remettre des contreparties, matérielles ou symboliques, en échange du montant collecté ;
- l'investissement participatif ou l'equity crowdfunding permet aux investisseurs d'investir dans des entreprises et d'en devenir actionnaires ;
- le prêt ou le crowdlending qui est un mode où le porteur de projet doit rembourser, avec ou sans intérêts, les internautes. Un modèle souvent utilisé par des PME ou entrepreneurs qui souhaitent rénover des locaux, investir dans du matériel, etc.

Sur certaines plateformes, si le porteur de projet n'atteint pas cette somme en promesses de dons ou préventes, l'ensemble de la campagne est annulée : c'est le principe du « tout ou rien ». En clair, les personnes qui s'engagent à soutenir un projet n'auront rien à payer si l'objectif de financement du projet n'est pas atteint.

D'autres plateformes proposent des campagnes dites flexibles, où le porteur de projet encaisse la somme, que l'objectif de financement soit atteint ou pas, sauf qu'en contrepartie la commission prélevée par la plateforme est bien plus importante.

A partir de 2014 des plateformes de crowdfunding commencent à s'intéresser à l'Afrique et spécifiquement au Maroc. Afineety, Smala & Co, Cotizi et Atadamone étaient les premières plateformes à voir le jour, malgré le vide juridique. Elles ont dû s'adapter, d'une manière ou d'une autre, au cadre législatif actuel. Cotizi, par exemple, a développé un système où les associations, n'ayant pas eu l'autorisation du Secrétariat général du gouvernement, peuvent demander à la plateforme de récolter les fonds en leur nom. La société leur fournit ensuite, non pas le montant en cash, mais directement les biens ou services pour lesquels l'argent a été récolté. A noter dans ce sillage qu'une loi de 1971 impose aux associations de demander une autorisation pour tout appel aux dons. Tout site marocain spécialisé dans le financement collaboratif devrait donc solliciter le Secrétaire général du gouvernement pour chaque projet soutenu.

Sur Lavieeco.com