

# Social : le crowdfunding de plus en plus utilisé

**De plus en plus d'associations passent par le crowdfunding pour financer un projet social. Exemple avec Les Fauteuils Volants et le projet Jangada.**

● **Tom EVRARD**

« **N**otre projet était novateur, ce qui a rendu la quête de financements très éprouvante. Nous nous sommes donc en partie tournés vers le crowdfunding... »

Christine Schuiten est la dynamique directrice de l'ASBL Fauteuils Volants, à Bruxelles. Le projet en question, c'est Jangada. Concrètement, il s'agit de construire un immeuble – situé, ça ne s'invente pas, rue de l'Idéal – abritant 16 logements habités par des personnes valides et d'autres, une dizaine, moins valides.

« Il s'agit d'un projet inclusif, glisse la présidente. C'est un extraordinaire espace de solidarité où valides et moins valides cohabitent... »

Oui mais voilà. Le projet, concrétisé depuis septembre 2017 après des années de réflexion, il a bien fallu le financer. Plus de 4 millions au bas mot. Il y a eu des dons bien sûr.

« Pas mal même, mais insuffisants car la somme finale était importante. Nous avons frappé à bien des portes, avec peu de résultats. Nous nous sommes alors tournés vers des

prêts pour une part du projet. Mais au final, il manquait toujours bien quelque chose. »

Pour une partie des aménagements communautaires, comme les cuisines ou une salle de kiné, l'énergique président et son staff se tournent ainsi vers le crowdfunding. « Nous n'y connaissions pas grand-chose, sourit Christien Schuiten. Mais nous nous sommes renseignés puis nous nous sommes lancés... »

## Un total de 30 000 euros

Un premier crowdfunding est ainsi lancé, en accord avec CBC et Cap 48, pour les cuisines. « Le montant nécessaire était de 12 000 euros. »

Et là, surprise. « La somme a été récoltée en un temps record, nous avons même eu 18 000 euros. C'était magnifique. Mais il s'agissait d'amis et de connaissances qui ont mis de grosses sommes... »

Un peu plus tard donc, c'est un second crowdfunding qui est lancé. « Pour la salle de kinésithérapie, cette fois. Le montant souhaité était identique : 12 000 euros. »

Et là aussi ça a marché. En trois mois, la somme était récoltée via la plate-forme de crowdfunding. « Cette fois, il s'agissait surtout d'une multitude de petites sommes versées par plein de contributeurs. »

## Une bonne idée, mais...

Alors, le crowdfunding, un bon plan pour des financements ? Certains diront oui, beaucoup de projets – qui ont su titiller le public – ont pu trouver l'argent nécessaire pour se financer.

Christine Schuiten, elle, a aussi son point de vue sur la question : « Oui bien sûr, mais je pense qu'il faut un bon réseau d'amis et de connaissances. Et je crois aussi qu'un peu de publicité pour des projets qui passent par ce genre de financement serait le bienvenu. Car certains restent dans l'ombre et bénéficient donc plus difficilement de la générosité du public... »

D'ailleurs, la volontaire directrice a encore bien des idées dans les cartons. Quant à recourir une fois encore au crowdfunding, elle ne dit pas non... ■

# 2500 projets financés « participatif en deux ans

**Pour les associations, le crowdfunding ne sert pas qu'à récolter des fonds. Il apporte aussi de la visibilité au projet soutenu.**

● **Jean-Christophe HERMINAIRE**

**E**n première ligne viennent les subsides. Pour les associations du secteur non-marchand – ASBL, coopératives ou sociétés à finalité sociale – qui souhaitent financer leurs activités, l'aide publique reste la première source où s'abreuver. Suivis des fonds propres en trésorerie, des ventes de biens, des dons et des legs. Les prêts bancaires sont souvent sollicités. Mais l'appel au financement participatif, via une plate-forme internet de crowdfunding, reste trop limité. Selon une enquête associant HEC Liège et CBC, à peine 10 % des associations interrogées y ont déjà eu recours. Les traditionnels soupers caritatifs pèsent davantage. L'aide d'autres associations ou de proches également. Le crowdfunding est une source de financement qui mériterait d'être mieux explorée. Mais ça bouge...

## **Au-delà des subsides**

« Les budgets publics destinés au non-marchand ne sont pas nécessairement en diminution mais ils sont per-

çus comme de plus en plus limités face à des besoins en croissance », constate Sybille Mertens, professeur à l'école de gestion de l'Université de Liège.

De fait, l'économie sociale, qui regroupe 17 883 employeurs (à 95 % des ASBL) pour plus d'un demi-million de postes de travail (14,5 % de l'emploi salarié en Belgique) connaît depuis 5 ans une croissance quatre fois plus forte que l'entrepreneuriat commercial ou le secteur public.

Le crowdfunding, lui, est surtout tourné vers le secteur marchand.

On estime à 20 millions ce qui a été recueilli l'an dernier via les plates-formes coopératives pour des projets commerciaux. « Difficile d'avoir des chiffres », relève Sybille Mertens. Face à cela, on est à moins de 6 millions mobilisés par les plates-formes qui visent clairement l'économie sociale (11,5 millions sur 2016 et 2017).

2 500 projets ont ainsi été soutenus par 9 plate-formes, en deux ans en Belgique, essentiellement par des dons (en moyenne 8 500 € par projet), plus rarement via des prises de participation (là, on recueille davantage : 215 000 €).

## **Du sens à son épargne**

« 11,5 millions, ce n'est pas négligeable. On ne s'attendait quand même pas à ce que cela représente 20 % du marché du crowdfunding », se réjouit l'économiste de HEC Liège. Et la croissance est attendue. Près d'un tiers des associations sondées comptent faire appel au finance-

ment participatif dans les 5 prochaines années, que ce soit pour des dons (32 %) ou des prêts (28 %). C'est à peu près le même nombre de Belges qui, selon un sondage parallèle (voir encadré), envisagent de participer au crowdfunding pour financer le secteur de l'économie sociale.

« La clientèle cherche aussi, vu le contexte des taux d'intérêts bas, du sens à son épargne », explique Bruno Menu, directeur pour le secteur non-marchand au sein de

la banque CBC. « Il y a tout un courant aujourd'hui qui est prêt à financer des activités sociales », dit-il, soulignant par ailleurs que les gros donateurs, ceux qu'il appelle les « philanthropes professionnels » (fondations, fonds d'investissement) « demandent une approche plus professionnelle ».

D'où l'importance, dit-il, « de communiquer via les nouveaux outils ». La banque, via sa propre plateforme (LabCap48) accompagne une centaine d'associations, « dont 8 sur 10 ont touché de nouveaux donateurs ».

Et c'est là le principal intérêt de ces plates-formes de financement participatif : se faire connaître, viser un autre public. « Le premier cercle des associations est sursollicité, ce sont toujours les mêmes à qui on fait appel », pointe Bruno Menu. « Il faut aller vers d'autres personnes pour dépasser ce premier cercle, qui reste quand même essentiel pour la communication, via les réseaux. Mais ce sont les projets eux-mêmes qui attirent. Pas les plates-formes. » ■

## 4 Belges sur 10 sont prêts à financer

Qu'est-ce qui motive à donner (ou prêter) de l'argent à un organisme à vocation sociale ? Avant tout la sensibilité personnelle, un lien avec le projet. En un mot : la proximité, y compris géographique. On connaît surtout le projet via ses amis, plus que par les médias ou les réseaux sociaux, selon une enquête (HEC Liège, CBC) menée sur tout le pays, celle-là. Elle révèle que 4 Belges sur 10 envisagent de financer des organisations à finalité sociale. Et que 3 Belges sur 10 l'ont déjà fait ces 12 derniers

mois (à 90 % via des dons), alors qu'autant envisagent de recourir au crowdfunding (qui n'amène encore qu'un contributeur sur 5). Dans quels domaines ? La santé, la pauvreté et l'environnement avant tout. Le handicap, l'éducation aussi. Et c'est le même ordre chez les jeunes, à qui le crowdfunding parle davantage. Seule condition : choisir soi-même le projet. Et connaître ce qu'on finance, en recevoir un bon suivi. Éventuellement, un merci. Mais le rendement financier, lui, compte bien moins. **J.-C.H.**

