

Sur le terrain

Comment le réseau approuve la finance participative au service des entrepreneurs ?

Des expérimentations régionales sont en cours.

Initiative Picardie expérimente un partenariat avec Hellomerci, qui propose une collecte sous forme de prêts non rémunérés. Des projets d'entreprises implantés en Picardie et accompagnés par l'une des plateformes picardes sont mis en ligne sur « Tellement prêt », plateforme co-brandée dont la gestion du *back-office* est assurée par Hellomerci. Le porteur de projet doit avoir obtenu un avis favorable du comité d'agrément de la plateforme qui l'accompagne. Ensuite, il peut mettre en ligne son projet avec l'aide de la plateforme Initiative : ils déterminent ensemble la somme dont a besoin l'entrepreneur, travaillent à la promotion de son projet. « Chaque projet est accompagné d'un texte de présentation dont dépend la réussite de la collecte. Il doit être construit de manière à susciter l'intérêt du prêteur. Il s'agit d'un véritable exercice de marketing que les porteurs de projet ne maîtrisent pas forcément. Nous sommes là pour les accompagner », indique Claudine Jacob Ternisien, directrice d'Initiative Somme. Les plateformes picardes mettent également à disposition de leurs porteurs de projet leur réseau en envoyant régulièrement des mails de promotion des projets en ligne à leurs partenaires, bénévoles et prescripteurs. « L'aval des comités d'agrément sur les projets en ligne sécurise les prêteurs potentiels



AURÉLIA RAYE,

avec l'aide d'Initiative Somme, a repris à 41 ans une entreprise de fabrication et de ventes de pièces thermoplastiques par injection employant 15 salariés.

qui font partie de l'environnement des plateformes et qui sont au fait de leur sérieux, leur expertise et leurs résultats », ajoute Claudine Jacob Ternisien. Ce qui permet ainsi au porteur de projet de toucher des contributeurs au-delà de son entourage. L'impact en termes de communication est considérable pour le porteur de projet qui, sans le savoir, attire ses premiers clients. Avec le soutien de la Caisse des Dépôts et de la région, les plateformes Initiative du Lan-

guedoc-Roussillon envisagent de créer leur propre plateforme de *crowdfunding* qui s'appuierait sur le modèle du prêt sans intérêt. Cette plateforme pourrait fonctionner sur le modèle des fonds de prêt d'honneur régionaux. La gestion du *back-office* serait confiée à Initiative Languedoc-Roussillon. Les plateformes Initiative rattachées à la coordination s'assureraient de la viabilité des projets avant leur mise en ligne, et seraient en charge du suivi post-financement des entrepreneurs

témoignage

Un projet inédit sur le territoire rendu possible



Paul Lescot est associé d'une exploitation céréalière – la Ferme des Coudriers – aux côtés de ses parents. Préoccupé par l'extension de la zone urbaine d'Amiens située à 5 km de son exploitation, qui limitera inévitablement la surface de ses terres agricoles, il cherche un moyen de se diversifier. Son idée ? Organiser des visites de son exploitation pour des groupes scolaires, des clubs de retraités, des centres de loisirs et faire partager son métier.

Pour cela, il a besoin de financement pour acquérir le matériel nécessaire aux visites : achat de tables, de bancs, d'un petit moulin à meule de pierre manuel, ainsi que d'un vidéoprojecteur. En mars 2013, Paul Lescot avait fait la rencontre d'Initiative Somme qui lui avait accordé un prêt d'honneur pour son projet de création sur son exploitation d'une entreprise de stockage de blé, de transformation du blé en biscuits et de commercialisation de ces produits. C'est Claudine Jacob Ternisien, directrice d'Initiative Somme, qui va le familiariser avec le *crowdfunding* et notamment avec la plateforme « Tellement prêt ». Il décide alors de lancer sa campagne de collecte pour un montant

de 2000 euros. « Il s'agit d'un exercice très intéressant qui nous permet de tester la viabilité de notre projet, de le confronter au regard du grand public et de réaliser ainsi une sorte d'étude de marché », témoigne-il. Initiative Somme l'accompagnera dans la mise en place de sa campagne.

Comment exposer son projet de manière à toucher les contributeurs ? Comment mobiliser et animer son réseau pour maximiser le nombre de prêts ? Des conseils avisés en marketing et en communication que l'entrepreneur a tout de suite suivis, sans compter qu'il a pu s'appuyer sur le réseau de la plateforme. Paul Lescot a réussi sa collecte en obtenant les 2000 euros souhaités grâce à 19 prêteurs. « Le bouche-à-oreille qu'engendre ce type de campagne nous a permis d'attirer 500 visiteurs sans faire la moindre publicité », se félicite-t-il.