

280	UTBM service communication	L'Est Républicain	23 septembre 2013
		24h Aire urbaine	Florent Bertin Denys - Crowdfunding - projets - financement - région

Relancer les initiatives

Le 26 septembre, Florent Bertin-Denys lancera sa plateforme régionale de « crowdfunding », afin de permettre aux internautes de financer des projets franc-comtois.

En 2010, alors qu'il n'est pas encore parachuté dans l'univers impitoyable de l'entreprise, Florent Bertin-Denys, étudiant en BTS à Thise, a déjà un sentiment amer. La boîte dans laquelle il a travaillé en alternance met la clé sous la porte. Elle existe depuis 1978, elle est gérée de père en fils, elle est spécialisée dans l'outillage de précision, elle s'appelle Inter Frappes. « Ça m'a touché » explique le Belfortain de 26 ans qui a vu les salariés se donner à fond au service de cette PME. Trop frileux, les banquiers ne suivent pas les dirigeants qui ont répondu à un appel d'offres pour faire prospérer la société familiale.

Comment trouver d'autres sources de financement ? La question taraude le jeune homme, qui vient d'intégrer l'École nationale supérieure de mécanique et des microtechniques à Besançon. L'idée de créer une plateforme de crowdfunding fait son chemin. Certes, elle n'est pas nouvelle. Aux Etats-Unis, « Kickstarter », le leader, est un des précurseurs du modèle. Mais en France, cette nouvelle façon de consommer est à peine explorée. Le grand public la découvre avec « My major company » où les internautes financent un artiste qu'ils apprécient.

Une boulangerie, un camion-pizza...

En 2012, lauréat du Carrefour des possibles, Florent intègre l'Usine à Belfort (espace de coworking - lieu de travail en commun) où il développe sa plateforme. Une plateforme - qui sera lancée officiellement le 26 septembre dans le cadre du Rally'nov - où les internautes vont financer des projets. Oui, mais pas n'importe quels projets ! Uniquement ceux qui ont un lien avec la Franche-Comté...

« Les campagnes sont plus efficaces lorsqu'elles instaurent une proximité géographique entre le "consommateur" et le porteur de projet » explique le jeune entrepreneur, qui est aujourd'hui seul sur ce créneau « régional ».

Concrètement, grâce à Creamoov (sa plateforme), on pourra par exemple donner quelques euros pour le projet d'implantation d'une boulangerie qui aurait déserté un village du Jura. Ou encore financer l'ouverture d'un camion-pizza au cœur de l'UTBM de Belfort. Et même donner un coup de pouce à une compa-



■ Florent Bertin-Denys lance sa plateforme régionale le 26 septembre.

Photo Ch.O.

gnie de théâtre de Haute-Saône. « Tous les projets sont les bienvenus du moment qu'ils ont un rapport avec la région ». On peut aussi imaginer le financement d'une start-up qui créerait des emplois dans le Doubs. Et pourquoi pas, Peugeot Sochaux qui ferait appel aux dons via Creamoov pour développer une voiture ultra-écologique dès lors qu'elle serait produite sur l'Aire urbaine.

Creamoov, « C'est donner une plateforme à notre image, à l'image de notre région » insiste le Belfortain, qui précise que des projets publics comme la construction d'une piscine, d'un parc, sont également recevables. « Les besoins, les envies, les initiatives ne sont pas les mêmes lorsque l'on habite en région parisienne, dans le massif central ou dans le Territoire de Belfort ».

« Cela permet de relancer des initiatives locales et de répondre à des besoins locaux », argumente encore Florent. « De redynamiser un tissu », on peut le dire, un peu usé...

Pas de prise de risque

Dans cette opération tripartite, chacun trouve son compte. « Il n'y a pas de prise de risque » assure le Belfortain. Le porteur de projet fixe un montant à atteindre pour commercialiser son produit ou créer sa structure. S'il ne l'est pas, les internau-

tes sont remboursés de leur don. L'entrepreneur, lui, n'a pas investi d'argent et n'a pas de dettes. Florent (qui accueille le projet sur sa plateforme), ne gagne rien mais ne perd rien n'ont plus. Dans cette hypothèse, les quelques fonds versés vont tout de même faire effet de levier : « L'entrepreneur pourra alors démontrer que son projet n'est pas déconnecté de la réalité » et « il va prouver aux banquiers par ce biais la viabilité du projet ».

Par contre, si l'objectif financier est atteint le produit sort. Fini les yeux doux aux financeurs en costume-cravate, le porteur du projet a les fonds nécessaires pour réaliser son produit. Les internautes en ont la primeur. Florent lui se rémunère par commission à hauteur de 4,3 à 8 % du montant levé.

À contre-courant de ce qu'on a pu lui enseigner à l'ENSMM, à savoir délocaliser en Roumanie pour réduire les coûts de production, Florent lance cette plateforme par conviction. La conviction selon laquelle l'humain est le cœur du processus. Où les liens sont directs entre les porteurs de projets francs-comtois et les internautes. D'ailleurs des rencontres entre ces deux acteurs pourraient être organisées pour parler de l'évolution du projet, de ses améliorations, etc. Qui a dit que la toile coupait les liens ?

Charlotte OVERNEY