



CROWDFUNDING Jeudi 12 février 2015

# Des projets romands en quête de dons

Ghislain Bloch



Renaud Langel et Philippe Buschi. Deux des trois cofondateurs du Café Volains espèrent récolter 250 000 francs grâce aux donateurs qui auront le droit à un verre de vin pendant à vie. (Eddy Matta)

Le financement participatif intéresse toujours plus les entrepreneurs, les artistes ou les sportifs. Mais les projets ambitieux n'arrivent souvent pas à atteindre leur objectif

## LES LIENS

Notre page PME.  
Entreprises romandes & Innovation

Quel est le lien entre un bar à Lausanne, un projet musical à Sion, un camp d'entraînement à Malaga ou un nouvel espace de travail à Genève? Ils ont tous obtenu un financement participatif, ce qu'on appelle du «crowdfunding». Cette nouvelle façon de trouver des fonds, via des plateformes

internet, a démarré en Suisse en 2012.

De plus en plus de projets romands y tentent leur chance. Start-up, artistes ou sportifs réalisent, via le Web, de petites campagnes marketing pour susciter l'intérêt des internautes et faire appel à leur générosité. Après avoir séduit le milieu de la culture, le site zurichois [Wemakeit.ch](http://Wemakeit.ch) – la plus importante plateforme suisse de financement participatif – est désormais prisé des entrepreneurs. «Durant ces trois dernières années, des projets ont été soutenus pour plus de 7,5 millions de francs. Parmi tous les projets présentés, 70% ont été couronnés de succès. Il faut relever le nombre extraordinaire de projets provenant de Suisse romande», note Sophie Ballmer, responsable du bureau pour la Suisse romande de Wemakeit. Pour la période 2014–2015, 148 projets romands ont récolté un total de 1,02 million de francs. Tous les créateurs qui ont atteint leur objectif touchent la somme budgétée, moins 10% environ.

C'est le cas, par exemple, de Marc Aymon, musicien à Sion, qui grâce à sa présentation de quelques mots est parvenu à récolter 9055 francs en 14 jours: «Après la sortie de mon précédent album en septembre 2012, j'ai donné quelque 150 concerts dans une dizaine de pays. Avant même que cette tournée ne s'achève, je me suis attelé à l'écriture de mon prochain

**Worldcrunch**  
all news is global

**OFFRE PRIVILÈGE**  
6 mois d'abonnement  
à [Worldcrunch.com](http://Worldcrunch.com)  
gracieusement offert.  
Inscrivez-vous vite!

**LE TEMPS**

PUBLICITÉ

album. Pour terminer cet ambitieux projet, j'ai besoin de votre soutien!» Autre exemple de réussite, celui de la start-up lausannoise Sunnysides Games, spécialisée dans le développement de jeux vidéo. Elle a bénéficié, l'année passée, de 25 145 francs en 60 jours, contre 13 500 francs attendus. La jeune société prévoit de lancer Towaga, un jeu d'action développé spécialement pour l'iPhone. «Vous incarnerez Chimù, un puissant sorcier, dernier survivant de la fin des temps désormais retranché au sommet de la légendaire tour Towaga», explique la start-up, qui prévoit de récompenser ses donateurs par des codes pour débloquer du contenu exclusif ou des invitations au lancement du jeu.

Toujours dans la capitale vaudoise, le projet de l'association «30, rue du Dr César Roux» a récolté, via Wemakeit, 35 560 francs, contre 11 000 espérés. Elle pourra ainsi publier un ouvrage sur la Dolce Vita, un célèbre club de musique lausannois. A Genève, les fondateurs des Marchés d'ici-même, qui réunissent l'offre de plusieurs producteurs locaux, ont obtenu 16 080 francs, somme qui leur a permis d'acheter un système de réfrigération, de développer un site web, d'acheter des sacs en coton bio et de fabriquer une étagère en carton modulable.

Ta Cave, à Lausanne, s'est démarquée par l'originalité de la récompense à ses donateurs: l'apéro à vie aux 800 premières personnes prêtes à investir 250 francs dans le projet. Ceux-ci se sont vu remettre un porte-clés numéroté qui leur permettra d'obtenir gratuitement un verre de vin tous les jours. «Nous n'avons pas utilisé de plateforme de crowdfunding mais nous avons effectué cette opération directement sur notre site web. Nous avons obtenu 200 000 francs en six jours. Les travaux sont en cours, et l'ouverture de Ta Cave est prévue pour la fin mars. Il nous reste à ce jour moins de 10 packs à 1500 francs donnant droit à l'apéro à vie et à un dîner pour six personnes», précise avec enthousiasme Elä Borschberg, cofondatrice de Ta Cave. A Genève, le projet Voisins s'est inspiré du café lausannois. Les initiateurs offrent également un verre de vin ou de bière pression par jour et à vie à tous ceux qui soutiendront le Café Voisins à la rue des Voisins. «Nous espérons obtenir 250 000 francs», note Renaud Langel, cofondateur du bistrot aux côtés de David Rochat et Philippe Büschi, qui ont préféré faire l'impasse des plateformes publiques pour éviter les frais et commissions.

Côté projets sportifs, ceux-ci se tournent de préférence vers la plateforme [believeinyou.ch](http://believeinyou.ch). «Depuis l'été 2014, une trentaine de projets romands s'y sont inscrits. Quinze d'entre eux ont obtenu les fonds souhaités pour un total de 81 555 francs, contre 200 en Suisse alémanique», constate Mike Kurt, cofondateur de la plateforme et ancien champion du monde et d'Europe de kayak. Yann Amsler, 14 ans, a pu financer, par exemple, son voyage pour participer aux Championnats du monde de trampoline qui se sont déroulés à Daytona Beach, aux Etats-Unis.

Certaines start-up romandes préfèrent s'orienter vers des sites d'envergure internationale pour accroître leur visibilité, à l'exemple de la plateforme américaine Indiegogo. Le boîtier Mooltipass, qui conserve, encode et génère les mots de passe à la demande et qui a été inventé par le Vaudois Mathieu Stephan, est parvenu à y récolter 119 529 dollars. Le projet genevois consistant à distribuer du mescal - une boisson alcoolisée élaborée à partir de l'agave - a trouvé un financement de 10 115 dollars en début d'année.

Tous n'ont toutefois pas la même réussite. Des projets plus ambitieux financièrement n'arrivent souvent pas à atteindre leur objectif. A l'exemple du projet de réseau social lausannois Nodz, qui avait lancé en septembre dernier une campagne de crowdfunding sur Indiegogo. Il cherchait à lever 900 000 dollars. En 35 jours, il n'a atteint que 1% de son objectif, à savoir 4580 dollars. L'argent promis est donc resté chez les contributeurs.

Enfin, certaines plateformes ne font pas appel aux dons mais proposent aux investisseurs de devenir actionnaires de la start-up dans laquelle ils investissent. Sur la plateforme helvétique Investiere, le ticket d'entrée est de 10 000 francs. Quelques start-up romandes sont parvenues à trouver du financement, à l'exemple de 3BaysOver, qui a levé 500 000 francs en juillet 2014 pour développer une plateforme dédiée aux acteurs du tourisme. CombaGroup, et son nouveau système de gestion de la production de salades, a levé 423 000 francs en décembre 2013.

Par contre, StereoTools n'est pas parvenu à récolter les 400 000 francs souhaités. La société neuchâteloise, qui fabriquait des produits destinés à la chirurgie cérébrale, a d'ailleurs fait faillite. «Nous avons perdu du temps à vouloir contacter des business angels. Nous aurions dû aller directement chez les industriels du domaine», note avec un certain recul Jean-Philippe Thiran, cofondateur de la start-up et professeur à l'EPFL

---

Ecrire à l'auteur

[Tweet](#) [g+1](#) [Share](#) [Share](#) [Email](#)

Publicité \_\_\_\_\_

# LE TEMPS

© 2015 Le Temps SA

## RUBRIQUES

- Monde
- Suisse
- Economie
- Sciences
- Sports
- Culture
- Lifestyle
- Opinions
- Multimédia
- Société
- Images

## SERVICES

- Abonnements
- A propos
- Services aux abonnés
- Privilèges abonnés
- Panel des lecteurs
- Services aux entreprises
- Kiosque numérique
- RSS
- Contacts