

A thick black L-shaped frame is positioned around the text. It starts at the top left, goes right, then down, then right again, and finally down to the bottom right corner.

# LE CROWDFUNDING AU CAMEROUN

# Sommaire

## 1) Présentation générale du Crowdfunding

- a. Définition*
- b. Contexte*
- c. Formes de crowdfunding*
- d. Préalable pour lancer un crowdfunding*

## 2) Le Crowdfunding en Afrique et au Cameroun

- a. En Afrique*
- b. Au Cameroun*

## 3) Cas de Faroty

- 1) Présentation générale*
- 2) Les services*
- 3) Résultats obtenus*

## 4) Problèmes rencontrés et perspectives

# Définition

**Le crowdfunding - ou financement participatif** - est une solution de financement de vos [projets de création](#) ou [reprise](#) et de [développement](#) d'activité.

Il est généralement utilisé en complément d'autres [outils de financement](#) comme les [prêts d'honneur](#), les [emprunts bancaires](#), les [micro-crédits](#), etc. C'est également un moyen de constituer autour de vous une communauté qui vous soutient.

**Le crowdfunding** vous permet d'entrer en contact avec des financeurs (des particuliers principalement) qui agissent soit dans une démarche philanthropique (pour aider des projets qui "ont du sens", des projets "coup de cœur"), soit pour en retirer un revenu.

[Financement Participatif France](#) (FPF) en donne la définition suivante : "le financement participatif est un outil de collecte de fonds opéré via une plateforme internet: comme **Faroty** dans le cas présent , permettant à un ensemble de contributeurs de choisir collectivement de financer directement et de

# Contexte

Il existe aujourd'hui une multitude de plateformes.

Certaines sont **généralistes** et s'intéressent à toutes sortes de projets. D'autres sont dédiées à certains types de projets : culturels, sociaux, environnementaux, innovants, numériques, etc. on parle de **spécialiste** , **Faroty** a comme option de modèle économique l'option **plateforme digitale généraliste** c'est à dire qui finance tous types de projets et qui utilise a terme toutes formes de crowdfunding.

## ***A QUI S'ADRESSE CE TYPE DE FINANCEMENT ?***

Il s'adresse aux créateurs, entrepreneurs et associations qui ne disposent pas des fonds nécessaires à la mise en œuvre de leur projet de création, reprise ou de développement d'activité, et qui ne veulent ou ne peuvent pas faire appel à un établissement bancaire, leur projet étant jugé "inattendu",

- ou recherchent une solution complémentaire à d'autres pour boucler leur plan de financement,
- ou souhaitent tester leur projet auprès du marché en se constituant une communauté de clients ou utilisateurs potentiels.

# Formes de crowdfunding (debut)

- **Reward Crowdfunding** ou don avec contre partie

Il peut s'agir de

Dons avec une contrepartie symbolique : une carte postale, un t-shirt à l'effigie de l'entreprise, etc..

Préventes / précommandes du produit ou service pour lequel la campagne de financement a été lancée.

- **Based Crowdfunding** ; dons sans contre partie ( récompenses , aide , appui , coup de Coeur...) .

Nb ; Cette forme est idéale pour tester votre marché et l'accueil du public vis-à-vis de votre produit ou service et ainsi crédibiliser votre démarche. Les dons perçus vont conforter vos fonds propres et permettre de créer un effet de levier sur d'autres financements : prêts d'honneur, prêts bancaires, subventions, etc..

- **Crowdlending** ou crowdfunding sous forme de prêt

- Il peut s'agir de :

***Prêts sans intérêts,***

***Prêts avec intérêts,*** sans caution ni garantie de votre part,

***Prêts en mini bons d achat ou de commande produit ou service***

**Nb** ; Ce type de crowdfunding permet en général de financer des dépenses non prises en compte par les banques, comme le besoin de liquidité par exemple ou des projets d'investissements immatériels.

# Formes de crowdfunding(fin)

## ■ **Crowdequity** ou crowdfunding sous forme d investissement .

L'intervention prend la forme d'une prise de participation au capital de votre société, le crowdfunding equity. L'investissement peut être :

En **capital** : le financeur est rémunéré sous forme de dividendes ou de plus-values réalisées lors de la cession des titres,

En **obligations** : sa rémunération prend la forme d'intérêts,

En **royalties** : sa rémunération prend la forme de commissions sur le chiffre d'affaires.

**NB** ; Cette forme sera plus particulièrement utilisée pour financer le développement d'un projet à caractère innovant ou non, ou peu prisé par les investisseurs traditionnels (promotion immobilière, ouverture de succursales, etc.), ou encore pour boucler un tour de table. La prise de participation ouvre droit dans certains cas à un avantage fiscal pour les investisseurs.

# Comment lancer un crowdfunding (debut)

Avant de vous lancer dans une campagne de financement par le crowdfunding, il est indispensable de bien connaître les moteurs de ce type de financement et la meilleure manière de l'utiliser à votre profit et au profit de tous.

Une campagne de crowdfunding se déroule en 3 temps : l'avant, le pendant et l'après campagne.

# Comment lancer un crowdfunding(suite )

## Avant la campagne

1) Vous devez faire le point sur :

- ***la maturité de votre projet*** : les financeurs soutiennent plus facilement les projets matures et donc concrets,
- ***vos talents de communicant*** : vous devrez capter l'attention et convaincre,
- ***votre maîtrise des réseaux sociaux*** : disposez-vous d'un compte Facebook, Twitter, Instagram, etc.,
- ***votre réseau personnel***, que vous devrez mobiliser rapidement pour amorcer le financement : amis, clients potentiels, experts, etc.,
- ***le temps et l'énergie*** que vous et votre équipe êtes prêts à consacrer à cette campagne,
- **le budget nécessaire** pour lancer votre campagne de communication.

2) Vous devrez également vous interroger sur certains points cruciaux pour la réussite de votre projet :

- Quel est votre besoin de financement ?
- Avez-vous un produit, un prototype à montrer ? Une infographie ou vidéo à présenter ?



# Comment lancer un crowdfunding (suite)

## Pendant la campagne

Il est important de bien prendre connaissance des règles de fonctionnement de la plateforme de **crowdfunding** que vous choisirez, puis de définir précisément vos cibles.

Pour amorcer l'opération, vous commencerez par solliciter vos proches en leur demandant de "partager" l'information de leur participation à votre campagne sur leurs réseaux sociaux.

Viendra ensuite la mise en **œuvre opérationnelle de votre plan de communication** : publication d'informations, d'actualités, mobilisation de personnes influentes pour faire du buzz, etc.

Attention, le web ne fait pas tout, rien ne remplace le contact physique, qui peut prendre forme autour d'événements et de démarchages.

**Nb**; La réussite d'une campagne de crowdfunding repose essentiellement sur vos capacités de communication. Ne sous-estimez pas cette dimension !

# Comment lancer un crowdfunding(fin)

Après la campagne

Que cette campagne soit ou non un succès, vous devrez retirer des enseignements des actions menées et des retours obtenus.

Vous devrez également informer vos contributeurs de l'issue de votre projet, ne pas oublier de transmettre les contreparties promises et éventuellement de les rencontrer.

# Crowdfunding en Afrique

Rubriques	Indices	Sources	analyse
<b>Potentiel financier</b>	101 milliards de dollars	Banque Mondiale	Masse financière disponible et suffisante pour financer les projets des start - up ou PME en Afrique
<b>Taux de croissance</b>	101% entre 2019 et 2021	Banque Mondiale , Kiva	Marché potentiel extrêmement porteur en termes d opportunités
<b>Pays africains ayant bénéficié des services de plateformes étrangères</b>	1. Kenya 21 . 3 millions USD 2. Rwanda 8 , 7 millions de Dollar	Banque mondiale , Kiva	1 <sup>er</sup> et 2 <sup>nd</sup> dans le classement à bénéficier de ce type de financement venant de l'étranger
<b>Pays africains ayant bénéficié des services de plateformes africaines</b>	1. Afrique du sud 32,3 millions USD 2. Egypte 842 000 USD 3. Nigeria 342 000 USD	Banque Mondiale	I
<b>Types de projets</b>	Agricole / Agro alimentaire 53% , Commerce / service, habillement 37 % reste 10 %		




# Crowdfunding au Cameroun : Généralités

Panorama sur le Crowdfunding au Cameroun sous forme de statistiques	
Pourcentage d'entreprise de types Pme , TPE , Up, constituant le tissu économique local .	99%
Pourcentage bénéficiant de crédit bancaire	14 .5%
Montant investi dans le Crowdfunding , tout types confondu depuis 5 ans	2 millions de dollars pour 4421 projets environs
Origine des financements	60 % issue de Crowdfunding de l'extérieur , 40 % sont levés à l'intérieur dont les $\frac{3}{4}$ vont au bénéfice de celui qui a levé des fonds pour son projet. Avec des montants supérieurs à 10 millions de fcfa
Description types de financements souhaités	Les startups sollicitent pour la plupart des montants allant de <b>100 000</b> à <b>5 millions</b> FCFA pour un départ, question de monter un prototype ou une version beta de son projet. Viendra ensuite la phase d'acquisition des fonds de garantie ou d'investissement.

# Cas de Faroty

Faroty est une startup camerounaise, née il y a 3 ans. Fruit du travail de jeunes ingénieurs camerounais, ayant pour souci d'améliorer le quotidien des usagers camerounais et africains via la conception et l'utilisation des services numérisés proposés sur diverses plateformes dont les sites web et l'application mobile.

Elle a son siège à Douala Bonamoussadi Terminus et est composée à nos jours, d'une quinzaine de personnel jeune à haute valeur professionnelle ajoutée. De nos jours, les services qu'Elle propose et les résultats obtenus jusqu'ici se trouvent dans les tableaux ci - contre et ci - dessous .

Services digitalisés	Description services	Applications numeriques en charge du service
<b>Crowdfundin</b>	Permet de lever des fonds en ligne via un procédé de levée de fonds de type participatif et inclusif. Actuellement le type social Crowdfunding est le plus utilisé même si l'option généraliste se fait de plus en plus sentir .	
<b>ePass</b>	Achats et réservation de tickets en ligne d'événements professionnel ou récréatif	
<b>MyCollect</b>	Collecte, Tontine , épargne en ligne. En groupe ou personnel	

# Résultats obtenus de Faroty Crowdfunding

Rubriques	Production chiffrée	Année et typologie des projets
Collectes, levée de fonds, regroupements financier pour un projet socio – culturel ou économique	5000 farotis donc 500 farotis de type levee de fonds.	2019 - 2021
Participation/retrait au sein de la plateforme via MoMo , OM , PayPal	15 / jour en moyenne	2020 - 2021
Visite sur le site	2000 en 2019 , 6000 en 2020 , 12 000 2021	2019 - 2021
Types de Crowdfunding	100% levée de fonds sans contre partie (Reward Crowdfunding)	2019 en majorite des projets sociaux humanitaires
Montant minimal levé	50 000 FCFA	2019 -2021
Montant maximal levée	5 000 000 fcfa	2019 - 2021
Montant offert par les donateurs	[ 500 – 500 000 fcfa ]	Tous type de personnes au CSP differents
	100% Levee de fonds sans contre- partie (Reward Crowdfunding)	2020 mix projets humanitaires , projets socio culturel et projets generateur de revenus
	Levée de fonds de type Rewards avec test de type Based Crowdfunding cas du transfagri avec l'APME	2021 mix projets humanitaires , projets socio culturel et projets générateurs de revenus , ajout de projets économiques
	Bouclage test en cours de type Lending et Equity	2022 en cours

# Problèmes rencontres et perspectives

Cette partie traite des problèmes que rencontrent le marche du Crowdfunding en Afrique en général et au Cameroun en particulier cependant , Avant d'y arriver , il est important d'en maitriser le processus générique, employés lors d'un Crowdfunding quelconques, la finalité sera d'en proposer quelques perspectives aux différentes parties concernées à savoir l'Etat, les plateformes digitales de Crowdfunding, les donateurs comme les demandeurs d'appel à fonds participative.

# Avantages liés au financement participatif

## Opportunités qu'offre le financement participatif

Possibilité de financement desintermedie	L' une des principales caractéristiques du crowdfunding est qu'il offre des possibilités de financement désintermédié. En effet, dans le cadre de ces opérations, les prêteurs et emprunteurs sont mis en relation directe via la plateforme de financement choisie
Accès des TPE/PME et Start-Up de la sous-région à des financements à faibles coûts	Dans ce contexte, le crowdfunding se présente comme une opportunité pour les entreprises locales en ce sens qu'il leur permet non seulement d'accéder à des financements pour leurs projets, mais aussi d'abaisser significativement le coût de leur endettement. Notons par ailleurs que les crédits accordés par crowdfunding n'ont pas de garantie formelle
Amélioration de la performance des entreprise	, les campagnes de levées de fonds leur permettent souvent de présenter leurs produits et projets à un public large. Et les feedback reçus, peuvent conduire à une amélioration du modèle économique ou de la stratégie globale de l'entreprise même si l'objectif de la campagne n'est pas atteint. Les plateformes de financement jouent ainsi un rôle d'outil de marketing majeur <sup>32</sup> .
Effet catalyseur sur le développement du système financier	le crowdfunding a le potentiel de contribuer à l'inclusion financière en offrant à des populations à priori exclues de toute activité financière un meilleur accès à des financements et à des actifs financiers <sup>36</sup> . Plus encore, cette activité a déjà montré une forte aptitude à adapter les évolutions technologiques pour offrir des services financiers complémentaires ou substituables à ceux offerts par le système financier traditionnel.
Attraction des investisseurs étrangers	La Banque Mondiale fait clairement mention d'une relation existant entre le niveau d'investissements Directs Etrangers et le lancement d'une plateforme de crowdfunding dans un pays en voie développement. Selon cette institution, bien que des recherches additionnelles méritent d'être menées, l'on peut déjà clairement établir que le crowdfunding offre une bonne mesure de la disposition de la communauté internationale à investir dans un pays donné. La Banque Mondiale présente aussi le crowdfunding comme un moyen privilégié par lequel un membre de la diaspora d'un pays peut participer au développement de son pays d'origine en finançant de manière directe des projets à caractère innovant.



# Fonctionnement des plateformes de financement participatif

## Processus allant de la phase de prêt a celle du remboursement

1. Phase de sélection du projet par plateforme	Les plateformes se réservent le droit de sélectionner les porteurs de projet à présenter aux contributeurs et investisseurs selon leurs propres critères d'éligibilité (secteurs admis, modèle de collecte bien déterminé, etc.). Leur revenu dépend en effet de l'aboutissement et de la popularité du projet publié.
2. Collecte de fonds	Une fois le projet sélectionné, et après publication sur la plateforme, les contributeurs sont libres d'investir le montant souhaité. Pour chaque contribution, un contrat à distance est conclu et dans les cas de prêt ou titres financiers, un questionnaire de connaissance des risques encourus est à remplir avant la finalisation de la collecte pour chaque investisseur afin de pouvoir bénéficier du statut d'investisseur qualifié.
3. Remboursement des prêts et revente des titres	En cas d'atteinte ou de dépassement du montant de la collecte, le porteur de projet peut bénéficier des fonds collectés pour réaliser son projet. La plateforme perçoit alors une commission sur les fonds effectivement collectés en guise de paiement des frais de transaction et de gestion liés à l'opération. À l'inverse, si l'objectif n'est pas atteint à l'issue de la collecte, l'opération est annulée : les contributeurs sont remboursés (avec une possible retenue pour frais bancaires) et la plateforme ne perçoit aucune rémunération. Les conditions de remboursement et/ou de retrait du capital sont indiquées dans le contrat préalablement signé.

# Freins au développement du Crowdfunding au cameroun et en zone Cemac

Si les opportunités et les atouts du crowdfunding pour la CEMAC sont avérés, de nombreux freins au développement de l'activité subsistent et inhibent le potentiel de ce mode de financement alternatif dans la sous-région. Les principaux sont (i) l'absence de cadre juridique adéquat (ii) la crédibilité des plateformes existantes ou à venir au Cameroun et zone CEMAC ; (iii) l'absence de communication institutionnelle et l'asymétrie d'information au niveau des porteurs de projets dans la zone (iv) le faible niveau de pénétration d'internet et de développement des systèmes de paiement électronique et de monétique.

# Perspectives

La mise en place d'un certain nombre de mesures concourent à coups sûr à développer le secteur du financement participatif appelée encore Crowdfunding. Elles consistent en :

- 1) La structuration du secteur en mettant en place une législation et une organisation harmonisée, attractive privilégiant la sécurité des donateurs et la responsabilité des plateformes et des bénéficiaires.
- 2) L'accompagnement structurel et financier auprès de startup de Crowdfunding notamment la mise à disposition de fonds de garantie , d'investissement, de bourses académico – professionnels et d'avantages fiscaux incitatifs.
- 3) La mise en disposition d'une connexion internet haut débit, stable et peu coûteuse a large diffusion.
- 4) L'obtention par les startups de Crowdfunding plus facilement , d'API ,de paiement notamment , (OM, MoMo, PayPal, VISA, MasterCard, etc) ainsi que d'autres facilités financières sécurisant leurs activités .