Financement participatif

Nouveau débouché pour les paysans et artisans

Aude Haenni

Fraîchement mise en ligne, Yes We Farm est une plate-forme dédiée aux projets agricoles et alimentaires.

En décembre 2016, la famille Gschwind ouvrait une cabane de vente directe à Pailly (VD) pour commercialiser les produits de sa ferme et ceux des alentours. «Nous voulions montrer que vendre son lait sans passer par des intermédiaires était possible, raconte Steve. Et ça a bien pris!» Pour répondre à la demande – et peut-être aussi s'offrir enfin un salaire –, décision a été prise d'agrandir le cabanon cette année… en impliquant le public via une plate-forme de financement participatif particulière. «Nous avons lu un article sur un jeune qui se lançait et avons trouvé son projet sympathique.»

Créneau adéquat

Le projet? Yes We Farm, soit du crowdfunding consacré uniquement à l'agriculture et à l'alimentation. «Cela existe déjà dans d'autres pays, explique Nicolas Oppliger, son fondateur. Ici, nous sommes en retard, alors qu'il y a un réel besoin.» N'essayez pas de faire douter ce fils d'agriculteur: pour lui, le moyen est adapté à la vente directe, pour un vigneron, un fromager, un apiculteur, un micro-brasseur. Ou pour une épicerie en vrac sous forme de coopérative, comme celle imaginée par Aline Franel.

La Neuchâteloise s'explique sur ce choix de financement. «Au Cellier des Fées, nous proposerons une part sociale de 300 francs, qui n'offre pas une rentrée d'argent suffisante. Les banques ne prêtent pas pour de telles initiatives et, de plus, nous ne sommes pas un trou sans fond. En ayant vu pas mal de projets réussir via le crowdfunding, l'idée nous est venue instinctivement.» Si ce n'est qu'au départ, l'équipe se voyait s'inscrire sur wemakeit, «comme tout le monde». Mais en découvrant qu'un jeune de la vallée d'à côté lançait une plate-forme dédiée, le choix du comité s'est rapidement tourné vers lui: «Il y a eu l'hésitation de la nouveauté. Mais on veut soutenir le local, lui aussi. On veut soutenir les agriculteurs, lui aussi. On est jeunes, lui aussi. Mieux, on ne peut pas!» Non sans oublier l'expérience de Nicolas Oppliger dans le domaine (il a travaillé pour Ibelieve-inyou, plate-forme dédiée au sport), un contact privilégié accompagné de conseils ainsi que des conditions plus intéressantes qu'ailleurs.

Ecobio&co, magasin en vrac morgien qui a fait appel à wemakeit à l'époque, l'annonce sur les réseaux sociaux: «on aurait adoré faire notre crowdfunding sur votre plate-forme». «Nous pensons qu'elle peut rapidement créer un réseau fort de producteurs, distributeurs et consommateurs, tous unis pour une alimentation de qualité, éthique et écologique», commente Jessica. Aline Franel y croit aussi: «Les gens se posent de plus en plus de questions sur ce qu'ils mangent. Ils vont s'y intéresser, et ce ne sera que le début d'une longue histoire!»

«C'est vrai, réagit Barbara Pfenniger, responsable Alimentation à la FRC, ce genre de financement alternatif permet de faire émerger des initiatives qui autrement n'auraient pas pu se réaliser. Le consommateur y trouve comme avantage d'accéder à une palette élargie de produits disponibles. Idéalement, ce premier contact financier entre producteur et client devrait déboucher sur une véritable communication dans le but de pérenniser ce pont.» Et Steve Gschwind de prévenir: «Cela peut fonctionner si les projets retenus impliquent le consommateur dans sa démarche et que l'on ne veut pas juste construire un nouveau hangar…» Lancé le 15 août dernier, Yes We Farm a le temps de surprendre.

L'objectif des Gschwind: obtenir 11000 francs pour développer l'espace de vente.

Jean-Luc Barmaverain