

12 FÉVRIER 2015 | 8H30-19H

PALAIS DES CONGRÈS
PARC CHANOT
/ MARSEILLE

www.forumreset.com

FORUM NATIONAL

Reset
entreprises territoires

LA RSE SOURCE D'INNOVATION

UP-CONFÉRENCES

Financer la transition sociale

Interviennent lors de cette séance :

- Marion CARRETTE, fondatrice de Zilok et OuiCar ;
- Pierre-Emmanuel GRANGE, co-fondateur de MicroDon ;
- Charles BABINET, manager KissKissBankBank ;
- Jean-Michel LECUYER, Directeur général du Comptoir de l'Innovation.

Cette conférence est animée par Tarik GHEZALI, coordinateur de Marseille Solutions.

Tarek GHEZALI explique que Marseille Solutions est un accélérateur d'innovations sociales qui fait émerger et dynamise des projets innovants, répondant à des problématiques sociales. Cette up-conférence a pour objectif d'apporter un regard croisé sur les entrepreneurs et les financeurs qui contribuent à la résolution des problèmes sociaux.

I. Présentation de Zilok et OuiCar

Marion CARRETTE explique que Zilok correspond à un site de location d'objets entre particuliers, lancé en 2007. Depuis 2012, un nouveau site, OuiCar.fr, s'est spécialisé dans la location de voitures entre particuliers. L'idée est née à Marseille, après que Marion CARRETTE ait rencontré des difficultés à assister à un mariage, faute de voitures de location disponibles. Zilok compte aujourd'hui 300 000 membres et propose 300 000 objets à louer. OuiCar cumule 280 000 membres et propose 14 000 voitures, ce qui représente le quatrième parc de loueurs français, devant ADA. Les deux sites comptent 20 salariés.

La concrétisation de ces projets a requis la levée de 4 à 5 millions d'euros. Marc Simoncini, fondateur de Meetic et Business Angel, a été le premier financeur de Zilok. Il a également contribué au financement d'OuiCar dans le cadre de son fonds d'investissement Jaïna Capital. OuiCar a également bénéficié du financement d'Ecomobilité Ventures, le fonds dédié à la mobilité d'Orange, Total et la SNCF. Marc Simoncini a été séduit par le modèle, assez proche de celui de Meetic, ainsi que par le côté collaboratif. Ecomobilité Ventures a pour objectif de favoriser les nouvelles mobilités. D'autres sites tels que Leboncoin, BlaBlaCar ou Airbnb constituent des exemples d'économie collaborative, qui prouvent le

côté « débrouillard » des Français. Les financeurs ont également joué un rôle d'accompagnement, permettant notamment l'obtention de l'assurance automobile, sans être intrusifs.

II. Présentation de MicroDon

Pierre-Emmanuel GRANGE raconte que MicroDon est né au Mexique où il a découvert le concept selon lequel « l'arrondi » d'une addition est reversé à une œuvre caritative. La plupart des consommateurs préférant les comptes ronds, « l'arrondi » peut devenir un réflexe solidaire et un don d'appel. MicroDon est agréé entreprise solidaire, avec l'objectif de développer la générosité embarquée en greffant des occasions de don dans les actes du quotidien.

La seconde levée de fonds a été réalisée en mai 2014 auprès de financeurs solidaires, qui ont octroyé un million d'euros pour le développement d'outils à la caisse, sur les relevés bancaires, les paiements en ligne ou encore les bulletins de salaire. En Angleterre, le don sur salaires, pratique ancrée depuis 35 ans, permet de collecter chaque année 200 millions de dons, avec un abondement de l'employeur.

MicroDon a déjà permis de collecter 1,6 million d'euros, dont la moitié en 2014. L'entreprise contribue également à donner une belle visibilité aux associations, notamment les petites associations de proximité. MicroDon aimerait faire partie, d'ici cinq ans, des cinq plus grands programmes français de solidarité, collectant cinq à dix millions d'euros par an.

MicroDon fonctionne sous le statut de Société par actions simplifiées, agréée entreprise sociale et solidaire. Elle repose sur des valeurs telles que la gouvernance participative ou encore un différentiel inférieur à cinq entre le plus grand et le plus petit salaire.

Les financeurs ont examiné la réalité économique, la façon dont le *business model* s'articule avec l'impact social. MicroDon ne perçoit pas un pourcentage des sommes collectées, mais vend des prestations de services aux entreprises afin de mettre en place des programmes solidaires.

III. Présentation de KissKissBankBank

Charles BABINET indique que KissKissBankBank est une plateforme collaborative qui réalise du *crowdfunding* ou financement participatif. Elle permet d'aider les personnes ayant des projets créatifs, innovants ou solidaires, de collecter des fonds en direct. En cinq ans, 12 000 projets ont ainsi été présentés, pour une collecte globale de plus de 26 millions d'euros. Les donateurs perçoivent une contrepartie en lien avec le projet. Ainsi, le mouvement environnemental Colibri a levé 440 000 euros pour la réalisation d'un film alors qu'il n'escomptait que 200 000 euros.

Les porteurs de projet doivent réfléchir en amont à la façon dont leur projet peut fédérer une communauté. Par ailleurs, KissKissBankBank n'est qu'un outil qui nécessite une communication proactive. Généralement, les projets qui ne fonctionnent pas ne perçoivent quasiment rien. Si le montant requis n'est pas atteint, les donateurs sont remboursés. La proximité est généralement un facteur fédérateur. Le prêt participatif avec intérêts, autorisé depuis octobre 2014, devrait se développer en France, comme il le fait déjà aux Etats-Unis. Selon le magazine Forbes, 1 000 milliards de prêts pourraient ainsi être consentis dans le monde d'ici 2020.

IV. Présentation du Comptoir de l'Innovation

Jean-Michel LECUYER explique que le Comptoir de l'Innovation est une entreprise à but social qui vise à appuyer l'émergence et le développement d'entreprises à fort impact social, souvent avec des thématiques technologiques.

Le Comptoir de l'Innovation gère actuellement 30 millions d'euros de fonds de financement social, avec une croissance importante de ce fonds. Les investissements dans les entreprises sociales sont compris entre 300 000 euros et 1,5 million d'euros. Entre vingt et trente sociétés bénéficient chaque année de ce financement. Les critères-clefs sont le modèle économique, mais surtout les motivations des porteurs de projet, l'impact social devant être aussi important que le volet économique. Les qualités personnelles du responsable de l'entreprise s'avèrent fondamentales.

Jean-Michel LECUYER remarque que l'économie sociale n'a jamais bénéficié d'autant de sources de financement qu'actuellement, mais que celles-ci sont plus facilement accessibles aux entreprises qui ont déjà fait leurs preuves. Il convient donc de faciliter les financements d'amorçage.

V. Débat

Pierre-Emmanuel GRANGE confirme que le démarrage des entreprises s'avère complexe. Pôle emploi est le principal financeur, au moyen de dispositifs tels que l'ACCRES. Un réseau de Business Angels solidaire s'avérerait pertinent.

Charles BABINET explique que KissKissBankBank n'a recensé que cinq problèmes (détournement de fonds...) sur 12 000 projets, ce qui s'explique par la pression sociale des contributeurs sur le porteur de projet. Par ailleurs, dans 99,9 % des cas, le porteur de projet implique ses proches et sa famille.

Jean-Michel LECUYER invite les porteurs de projet à solliciter dans un premier temps leur entourage plus ou moins proche.

Pierre-Emmanuel GRANGE remarque la nécessité de s'entourer des bons associés et de mettre l'accent sur le démarchage.

Marion CARRETTE invite les personnes présentes à se lancer dans le projet qu'ils portent et à le vivre pleinement.