

Plateforme de Financement  
Participatif dédiée à l'Agriculture

# GUIDE DU PORTEUR DE PROJET



DONNEZ VIE À VOS PROJETS





# SOMMAIRE



I. Financement Participatif ou Crowdfunding : qu'est-ce que c'est ?.....	3
II. Pourquoi lancer une campagne de crowdfunding chez DigitFin !.....	3
III. Profil du porteur de projet.....	3
IV. Projets éligibles.....	4
V. Service offert par la plateforme.....	4
VI. Les étapes d'une opération de crowdfunding.....	5
1. Inscription sur la plateforme et pré – sélection du porteur de projet.....	5
2. Soumission du projet sur la plateforme.....	5
3. L'acceptation du projet sur la plateforme.....	6
4. La mise en ligne et la phase de communication.....	7
5. L'envoi des fonds collectés par la plateforme au porteur du projet.....	7
6. La remise des contreparties.....	8







## **I. Financement Participatif ou Crowdfunding : qu'est-ce que c'est ?**

Le Crowdfunding ou financement participatif est un moyen par lequel, des entreprises ou des individus, porteurs de projets innovants ou à fort impact social, sollicitent le grand public ou contributeurs de tout horizon, pour financer leurs projets par le biais d'un site internet ou plateforme.

Digitfin est une plateforme de crowdfunding qui vous permet donc de solliciter des dons auprès de contributeurs en échange d'un simple remerciement ou d'une contrepartie symbolique, généralement un produit issu de l'activité financée.

## **II. Pourquoi lancer une campagne de crowdfunding chez DigitFin !**

Cinq raisons de lancer une campagne de crowdfunding chez DigitFin :

Pour disposer d'une source de financement alternative aux banques et institutions de microfinance dont les procédures sont généralement hors de portée pour les petites entreprises, surtout lorsqu'elles sont agricoles ou en phase d'amorçage ;

Le mode de financement par don dispense le porteur de projet de toutes contraintes de garanties et de remboursement d'un emprunt contracté ;

Les campagnes de crowdfunding offrent une visibilité aux projets qui bénéficient ainsi d'un relais de promotion par le grand public ;

Le porteur de projet dispose d'un feedback du public sur son projet et peut ainsi s'adapter aux attentes des futurs consommateurs en fonction de l'intérêt que suscite son projet ;

Enfin, il permet au porteur de projet d'obtenir rapidement un financement un pour son projet : une campagne dure en moyenne 60 jours.







### III. Profil du porteur de projet

La plateforme de financement participatif DigitFin s'adresse de façon générale à tout citoyen béninois ou non, résident ou non au Bénin, et désireux de prendre activement part à l'édifice d'une agriculture saine, innovante et durable sur le territoire béninois. Tout particulièrement, elle s'adresse à :

**Des personnes désireuses de se lancer dans l'agriculture** innovante et n'ayant pas accès aux modes de financement traditionnels (microfinance et banques);

**Des agri-preneurs qui innovent en ajoutant de la valeur aux matières premières :** L'industrie agroalimentaire est en pleine croissance au Bénin. Elle connaît la naissance d'une panoplie d'unités et d'usines de transformation de la matière première agricole.

**Des promoteurs qui travaillent pour les innovations technologiques agricoles :** Le développement d'une industrie agroalimentaire s'accompagne également du développement d'une ingénierie agricole destinée à mettre à la disposition du secteur des équipements locaux adaptés aux besoins des filières.

**Des jeunes diplômés des Universités agricoles et des écoles de formation agricoles :** On dénombre plusieurs écoles de formation professionnelle au Bénin. Outre les écoles d'agronomie des universités d'Abomey-Calavi, de Parakou et de Kétou, le Bénin compte aussi plusieurs écoles et lycées de formation et d'entrepreneuriat agricoles tels que le lycée agricole Medji de Sékou, le lycée agricole CETA de Ina.

**Des producteurs qui expérimentent d'autres technologies de production intensives et innovantes**

### IV. Projets éligibles

Notre offre de financement s'adresse à des projets :

**À tout stade de vie :** installation, création, développement, diversification, transformation, distribution, innovation...

**Toutes filières confondues de l'amont à l'aval :** production, transformation agroalimentaire et pastorale, distribution, technologie et ingénierie agricole ;

**Qui répondent aux enjeux des secteurs agricole et alimentaire :** agroécologie, bien-être animal, biodiversité, zéro déchet, restauration durable, renouvellement des générations...







## V. Service offert par la plateforme

DigitFin offre un service de :

- Financement participatif par dons avec contreparties symboliques pour des projets qui souhaitent lever entre 500 000 FCFA à 2 000 000 FCFA via une plateforme en ligne utilisant des moyens de paiement locaux et internationaux ;
- Accompagnement et de conseils pour la levée de fonds et suivi post financement ;
- Financement par la solidarité en ligne ;

## VI. Les étapes d'une opération de crowdfunding

### 1. Inscription sur la plateforme et pré – sélection du porteur de projet

Cette étape permet au porteur de projet de renseigner les informations suivantes :

- Adresse e-mail et contact téléphonique ;
  - Nom et Prénom ;
  - Commune d'implantation du projet ;
  - Raison sociale du porteur de projet ;
  - Numéro IFU et Registre de commerce (au besoin) ;
  - Nom du projet ;
  - Description succincte du projet (250 caractères au plus) ;
  - Montant sollicité ;
  - Réseaux sociaux et site internet ;
  - Estimation de la communauté de personnes prêtes à soutenir le porteur de projet
- A l'issue de cette étape, l'équipe DigitFin entre en contact avec le porteur de projet dans un délai de 3 jours si le projet est pré sélectionné.  
Le porteur de projet est alors invité à soumettre son projet sur la plateforme.

### 2. Soumission du projet sur la plateforme

Le porteur de projet à cette étape devra remplir les champs visant à renseigner les contributeurs sur le projet. Les informations à recueillir sont principalement :

- Pourquoi ce projet ?
- Quelle est sa pertinence ?
- En quoi le porteur de projet est-il compétent pour le mener à bien ?





- o Quel montant levé et pour quelle utilisation ?
- o Quel retour sur investissement ?
- o Contrepartie envisagée ;

Au cours de cette étape, le porteur de projet entretient des échanges avec l'équipe DigitFin visant à une meilleure orientation du projet et un meilleur choix des contributions.

Enfin, la spécificité d'internet et du financement participatif implique de prendre en compte la communication du projet et sa présentation sur la plateforme afin de rendre son projet le plus attractif possible.

### 3. L'acceptation du projet sur la plateforme

La sélection du projet est consécutive aux critères suivants :

- o L'originalité du projet ;
- o Sa cohérence au regard du financement souhaité ;
- o La capacité du projet à intéresser le public le plus large possible ;
- o Disposition d'un réseau d'information et de communication (réseau d'influence) ;
- o Facilité de jouer avec les réseaux sociaux et d'information sur internet ;
- o Nombre de personnes prêtes à soutenir le porteur de projet dans la campagne ;  
(en effet, la communauté du porteur de projet compte généralement en moyenne pour 50% de la communauté totale)

Si le projet correspond à ses attentes, DigitFin négocie avec le porteur de projet les différents services logistiques qu'elle peut lui offrir afin de faire aboutir le projet.

Ces différents services couvrent l'accompagnement et les conseils pour la présentation du projet sur la plateforme, des conseils en communication (réseaux sociaux, ...), une aide dans le choix des contreparties à proposer aux investisseurs etc.

DigitFin s'assure aussi que le porteur de projet a pris effectivement connaissance des Conditions Générales d'Utilisation de la plateforme et de toutes les contraintes liées à l'accord de partenariat entre la plateforme et le porteur de projet.

Dès que le contrat est conclu, DigitFin met à disposition de l'entrepreneur une page Internet propre sur laquelle il va pouvoir faire la publicité de son projet et sur laquelle on retrouve en général les informations suivantes:





• **La présentation succincte du porteur de projet :** c'est une petite biographie du porteur de projet dont le but est de susciter l'intérêt de la communauté envers la personne du porteur de projet.

• **La présentation du projet :**

- o La localisation du projet
- o La description des activités de l'entreprise ;
- o L'intérêt de la mise en œuvre du projet ;
- o La description des activités du projet ;
- o Des images et vidéos d'illustration ;

• **La future utilisation des fonds récoltés**

• **Le tableau de récompenses graduées selon l'importance des fonds apportés**

Cette page étant la principale source de communication et la référence du projet, sa création se devra d'être minutieuse et sa présentation soignée. Le nom du projet et sa description devront être clairs et concis pour cibler directement le public visé. Il ne faudra pas sombrer dans une technicité trop grande à défaut de ne pas toucher suffisamment de public et enfin le projet devra indubitablement paraître attractif pour le public.

#### **4. La mise en ligne et la phase de communication**

Elle est fondée sur les échanges entre les contributeurs et le porteur du projet, avec une participation financière éventuelle.

Il s'agit du cœur de la campagne de crowdfunding et de la phase de financement par le public à proprement parler. Durant cette période, le public va pouvoir souscrire au projet porté par l'entrepreneur via DigitFin. Elle a une durée moyenne de 60 jours

Pour le porteur de projet, c'est une période intense de communication et d'échange avec les membres de sa future « crowd ». C'est durant cette période que le travail de préparation réalisé en amont va avoir toute son importance.





L'évolution du projet étant représenté sur la plateforme par un indicateur permettant de visualiser le montant des fonds récoltés, le montant total à atteindre et le temps restant pour y parvenir, il faut susciter le fameux buzz propre à ces réseaux sociaux et à l'Internet.

Le réseau des proches de l'entrepreneur a donc un rôle clé à jouer dès le début de la campagne pour porter le projet, le relayer et le mettre en avant.

En misant les premiers sur le projet, ils permettent de passer le syndrome du restaurant vide et de faire décoller le projet en le rendant crédible.

Les personnes qui ne connaissent pas un projet vont le voir uniquement si la jauge de financement a déjà commencé à grimper et donc si des personnes y ont déjà contribué.

### **5. L'envoi des fonds collectés par la plateforme au porteur du projet**

Au terme de la période de financement, deux cas de figure sont envisageables. Soit le montant de financement souhaité par l'entrepreneur a été atteint, soit le projet n'a pas été assez attractif et le montant espéré n'a pas pu être récolté sur la plateforme de crowdfunding.

Si le montant a été atteint, alors la plateforme transfère l'argent à l'entrepreneur afin qu'il puisse réaliser son projet conformément à ce qui avait été prévu lors du lancement de la campagne de financement, non sans s'être auparavant rémunérée, généralement par prélèvement d'un pourcentage du financement obtenu.

Si par contre le montant du financement souhaité n'a pas été obtenu, les fonds sont en principe rendus aux différents membres du public qui avaient investi dans le projet.

Le seuil fixé par la plateforme DigitFin est de 80%







## 6. La remise des contreparties

Après réalisation du projet et selon le résultat obtenu, le porteur du projet rémunère les membres de la foule, selon des modalités fixées généralement lors de l'acceptation du projet sur la plateforme.

Lors de la libération des fonds récoltés à l'entrepreneur au terme de la campagne de crowdfunding, la plateforme lui communique également la liste de tous les investisseurs ainsi que leur participation respective au financement du projet. C'est donc à l'entrepreneur que reviendra la charge et la responsabilité de rémunérer les investisseurs selon le type de contrepartie choisi par lors du lancement de la campagne de financement.

L'entrepreneur est également responsable de la réalisation du projet qu'il a exposé sur la plateforme de crowdfunding et pour lequel les personnes ont investi. La plateforme ne supporte donc aucune responsabilité tant pour l'aboutissement du projet conformément à la description qui en avait été faite, que pour la rémunération des investisseurs.

