

Haute École
« ICHEC – ECAM – ISFSC »

Enseignement supérieur de type long de niveau universitaire

**Évaluation de l'implémentation d'une plateforme de financement
participatif**

Mémoire présenté par :
Bilal Rbib

Pour l'obtention du diplôme de :
Master Ingénieur commercial

Année académique 2024-2025

Promoteur :
Mohamed Selmouni

Boulevard Brand Whitlock 2 – 1150 Bruxelles

Remerciement

Je souhaite exprimer mes sincères remerciements à tous ceux qui ont participé à la concrétisation de ce mémoire..

Tout d'abord, je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers mon promoteur, Selmouni Mohamed, pour sa supervision éclairée, ses conseils avisés et son soutien constant. Son expertise et ses encouragements ont grandement enrichi ce travail.

Je tiens également à remercier les membres d'Urban Product, notamment Ludo Moyersoen et Denis Hees, pour leur disponibilité et leur coopération. Leur partage d'informations a été essentiel pour la réalisation de ce mémoire.

Un grand merci à ma famille et à mes amis, pour leur soutien et leur patience tout au long de ces études. Leur présence à mes côtés m'a été d'une grande aide et m'a permis de surmonter les moments difficiles.

Enfin, je remercie toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont contribué à l'accomplissement de ce mémoire. Votre aide et votre soutien ont été précieux et je vous en suis profondément reconnaissant.

Merci à tous.

« Je soussigné, Rbib, Bilal, 2025, déclare par la présente que le travail ci-joint respecte les règles de référencement des sources reprises dans le règlement des études en signé lors de mon inscription à l'ICHEC (respect de la norme APA concernant le référencement dans le texte, la bibliographie, etc.) ; que ce travail est l'aboutissement d'une démarche entièrement personnelle; qu'il ne contient pas de contenus produits par une intelligence artificielle sans y faire explicitement référence. Par ma signature, je certifie sur l'honneur avoir pris connaissance des documents précités et que le travail présenté est original et exempt de tout emprunt à un tiers non-cité correctement.»

18 mai 2024



Je soussigné,RBIB BILAL. 230690. (nom + numéro de Matricule) , déclare sur l'honneur les éléments suivants concernant l'utilisation des intelligences artificielles (IA) dans mon travail / mémoire :

Type d'assistance		Case à cocher
Aucune assistance	J'ai rédigé l'intégralité de mon travail sans avoir eu recours à un outil d'IA générative.	
Assistance avant la rédaction	J'ai utilisé l'IA comme un outil (ou moteur) de recherche afin d'explorer une thématique et de repérer des sources et contenus pertinents.	X
Assistance à l'élaboration d'un texte	J'ai créé un contenu que j'ai ensuite soumis à une IA, qui m'a aidé à formuler et à développer mon texte en me fournissant des suggestions.	X
	J'ai généré du contenu à l'aide d'une IA, que j'ai ensuite retravaillé et intégré à mon travail.	
	Certains parties ou passages de mon travail/mémoire ont été entièrement été générés par une IA, sans contribution originale de ma part.	
Assistance pour la révision du texte	J'ai utilisé un outil d'IA générative pour corriger l'orthographe, la grammaire et la syntaxe de mon texte.	X
	J'ai utilisé l'IA pour reformuler ou réécrire des parties de mon texte.	X
Assistance à la traduction	J'ai utilisé l'IA à des fins de traduction pour un texte que je n'ai pas inclus dans mon travail.	
	J'ai également sollicité l'IA pour traduire un texte que j'ai intégré dans mon mémoire.	
Assistance à la réalisation de visuels	J'ai utilisé une IA afin d'élaborer des visuel, graphiques ou images.	
Autres usages		

Je m'engage à respecter ces déclarations et à fournir toute information supplémentaire requise concernant l'utilisation des IA dans mon travail / mémoire, à savoir :

J'ai mis en annexe les questions posées à l'IA et je suis en mesure de restituer les questions posées et les réponses obtenues de l'IA. Je peux également expliquer quel le type d'assistance j'ai utilisé et dans quel but.

Fait àBRUXELLES..... (ville), le18/05/2025.....(date)

Signature :Bilal Rbib 230690.....[Prénom Nom de l'étudiant(e) et matricule]

Table des matières

Introduction	7
Chapitre 1 : Environnement du projet.....	8
1.1 Présentation de l'organisation	8
1.2 Présentation des projets d'Urban Product	9
1.3 Principe de fonctionnement de Up! Energise	13
Chapitre 2 : Contexte théorique	15
2.1 Outils d'analyse stratégique	15
2.1.1 Analyse SWOT	15
2.1.2 Analyse Pestel	17
2.1.3 Modèle de Porter	18
2.2 Méthodologie d'enquête qualitative et quantitative	20
2.2.1 Méthodologie d'enquête qualitative	20
2.2.2 Méthodologie d'enquête quantitative	21
2.3 modèle d'analyse financière	22
2.3.1 ROI (return on Investment)	22
2.3.2 Analyse du seuil de rentabilité	23
2.4 modèle d'analyse des risques	24
2.4.1 Matrice des risques	24
2.4.2 Risk Breakdown structure	26
2.5 Solution de développement d'une plateforme de financement participatif	27
2.5.1 solution Saas	27
2.5.2 Solution On Premise	28
2.6 Gestion d'un projet.....	29
2.6.1 Méthode Agile.....	29
2.6.2 Les différentes étapes d'une gestion de projet.....	30
Chapitre 3 : Description du projet et approche méthodologique.....	31
3.1 Description du projet et approche méthodologique.....	31
3.2 Objectif principal	33
3.3 Contraintes du projet.....	34
3.4 Définition des sous-objectifs.....	36
3.5Méthodologie.....	38
Chapitre 4 : Analyse stratégique	43
4.1 Analyse SWOT	43
4.2 Analyse PESTEL	47
4.3 Analyse des forces de Porter	54
Chapitre 5 : Analyse des besoins utilisateurs et options de développement de la plateforme	59
5.1 Élaboration des fonctionnalités de la plateforme pour les donateurs.....	59
5.2 Élaboration des fonctionnalités de la plateforme pour les porteurs de projet	62

5.3	Analyse du profil des donateurs	63
5.4	Analyse des couts des solutions de développement.....	69
5.5	Analyse de la rentabilité des solutions de développement	72
5.5.1	Analyse de la rentabilité de la solution saas	72
5.5.2	Analyse de la rentabilité de la solution on premise.....	73
5.6	Choix final de la solution de développement	76
Chapitre 6 : Conception du prototype de la plateforme UP ! Energise.....		77
6.1	page de bienvenue	78
6.2	Page de présentation du projet Fair Energy	80
6.3	Page des projets.....	82
6.4	Page porteur de projet.....	85
Conclusion, recommandations et perspectives		87
Conclusion.....		87
Recommandations		88
Perspectives		91
Regard critique.....		92
Bibliographie		93

Table des figures

Figure 1: structure organisationnelle de Urban Product.....	8
Figure 2 : schéma du modèle "diaspora green leasing"	9
Figure 3 : schéma des différents acteurs de Up! Energise.....	14
Figure 4 : analyse swot de la plateforme	43
Figure 5 : analyse pestel de la plateforme	47
Figure 6 : incitants à faire un don pour les donateurs.....	55
Figure 7 : fonctionnalités de la plateforme pour les donateurs.....	60
Figure 8 : type de suivi après une donation	61
Figure 9 : intérêt pour une fonctionnalité d'alerte d'un projet	62
Figure 10 : graphique de la répartition des tranches d'âge des donateurs	64
Figure 11: visuel de la page de bienvenue du prototype de la plateforme	78
Figure 12 : visuel de la page de bienvenue du prototype de la plateforme	78
Figure 13 : visuel de la page de la présentation du projet Fair Energy	80
Figure 14 : visuel de la page des projets en cours de relève de fonds	82
Figure 15 : visuel de la page de donation de la plateforme	84
Figure 16 : visuel de la page de soumission d'un projet	85

Table des tableaux

Tableau 1: répartition des montants donnés à la campagne Fair Energy selon la tranche d'âge des donateurs	65
Tableau 2: niveau d'intérêt pour les projets d'énergies renouvelables selon la participation pour la campagne Fair Energy	66
Tableau 3 : niveau d'intérêt pour les projets d'énergies renouvelables selon le montant donné à un projet de la campagne Fair Energy	67
Tableau 4 : montant que les répondants seraient prêts à donner selon leur appartenance à la diaspora camerounaise.....	68
Tableau 5 : tableau récapitulatif des coûts de la plateforme.....	70
Tableau 6: tableau récapitulatif de la rentabilité de la plateforme	75

Introduction

Dans un contexte où les inégalités d'accès à l'énergie persistent, les plateformes de financement participatif émergent comme des outils puissants pour mobiliser des ressources de manière innovante et inclusive. C'est dans cette optique qu'Urban Product, une organisation belge engagée dans la transition énergétique, a lancé le projet UP! Energise. Ce programme vise à démocratiser l'accès à l'énergie solaire au Cameroun, en s'appuyant sur la mobilisation de la diaspora à travers des campagnes de levée de fonds ciblées.

Toutefois, la structuration actuelle du dispositif, reposant sur des outils externes comme la plateforme de la Fondation Roi Baudouin, montre rapidement ses limites : coûts élevés, manque de centralisation, faible visibilité des projets et processus manuels dispersés. Dans cette configuration, l'idée d'une plateforme numérique propre à Urban Product s'est imposée comme une solution stratégique. Elle permettrait de centraliser les collectes, d'automatiser le suivi des projets et d'améliorer l'expérience utilisateur pour les donateurs comme pour les porteurs de projets.

La problématique centrale de ce mémoire est donc la suivante : comment évaluer la pertinence et la faisabilité de l'implémentation d'une plateforme de financement participatif dédiée aux projets de Up! Energise ? Ce questionnement englobe des dimensions techniques, économiques et organisationnelles, tout en intégrant les attentes des utilisateurs finaux, les contraintes budgétaires de l'ASBL, et les perspectives d'évolution du projet dans d'autres pays comme le Bangladesh ou le Sénégal.

Ce mémoire s'articule autour de trois grandes parties. La première présente le contexte du projet et le fonctionnement actuel de la levée de fonds. La deuxième développe une analyse stratégique et une étude de marché, incluant une enquête qualitative auprès des porteurs de projet et une enquête quantitative auprès des donateurs. Enfin, la troisième partie évalue les différentes options techniques de développement, propose un prototype de plateforme, et formule des recommandations concrètes pour sa mise en œuvre.

L'objectif final est de fournir à Urban Product un cadre décisionnel clair et opérationnel pour la mise en place d'un outil numérique pérenne, capable d'amplifier l'impact du projet UP! Energise, de structurer son expansion internationale et de renforcer la confiance des parties prenantes dans le processus de financement participatif.

Chapitre 1 : Environnement du projet

1.1 Présentation de l'organisation

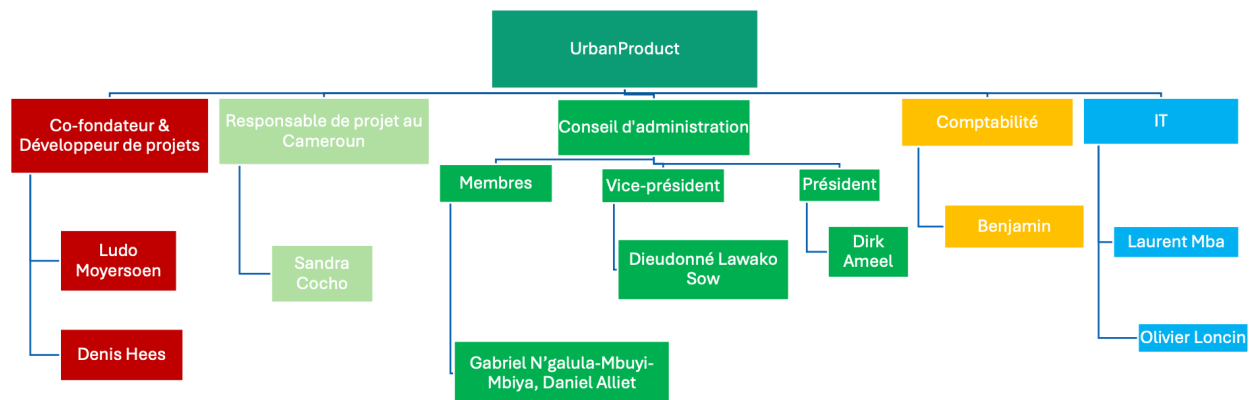
En 2018, Denis Hees et Ludo Moyersoén ont créé Urban Product, une association sans but lucratif, dans le but de faire une différence positive dans la société. L'organisation s'occupait à ses débuts de l'accompagnement de personnes sans statut juridique, leur permettant ainsi de faire des activités légales et de facturer leurs services. De cette manière, elle était un facilitateur pour ces entrepreneurs.

Néanmoins, au fil du temps, le nombre de projets dans ce domaine s'est progressivement réduit jusqu'à s'arrêter complètement en 2020, avec la fin de cette principale mission. Denis et Ludo se sont ensuite concentrés sur deux nouveaux projets : UP! Lokal et UP! Energise.

Même si ces projets ont été lancés dès 2020, ils sont restés à l'état de projet pendant plusieurs années avant de se concrétiser.

Structure organisationnelle de Urban Product

Figure 1: structure organisationnelle de Urban Product



1.2 Présentation des projets d'Urban Product

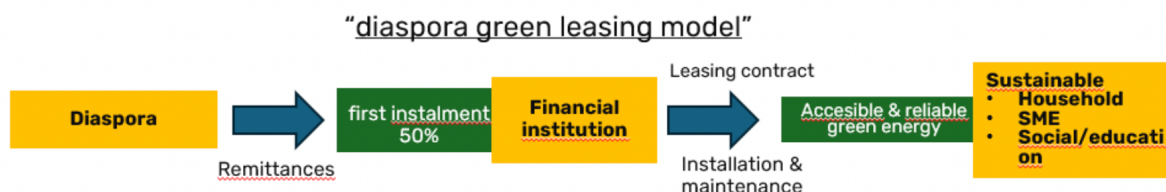
Le projet UP! Lokal alimente la transition vers des systèmes alimentaires plus respectueux de l'environnement. Les objectifs principaux de ce projet sont :

- Rendre plus accessible une alimentation saine et durable, en mettant en avant les maraîchers qui s'engagent dans une transition agroécologique.
- Améliorer l'importance des épiceries de quartier, qui jouent un rôle essentiel dans la vie sociale et la convivialité des communautés à proximité.
- Instaurer une stratégie de mise en valeur des invendus, en particulier en établissant des partenariats avec des restaurants sociaux

En se concentrant sur ces objectifs, UP! Lokal s'efforce de créer un écosystème alimentaire plus équitable et durable en Belgique.

D'autre part, nous avons le projet UP! Energise, ce projet vise à démocratiser l'accès à des solutions énergétiques durables, en particulier dans les régions où cet accès peut avoir un impact social et économique significatif. Le projet se concentre initialement sur le Cameroun, avec des plans d'expansion à d'autres pays. Au sein de ce projet, nous retrouvons deux modèles. Le premier modèle est un modèle appelé « diaspora green leasing » qui consiste à financer des projets d'électrification grâce à l'implication directe de la diaspora. Dans ce modèle, les membres de la diaspora envoient une première tranche de paiement, représentant 50 % du coût total, qui sera atteint grâce à une relève de fonds. Le montant restant sera atteint au travers d'un contrat de leasing pour financer l'installation et la maintenance de solutions énergétiques tels que des panneaux solaires. Ce modèle vise spécifiquement des projets privés ou entrepreneuriaux, tels que des activités génératrices de revenus, des PME ou encore des services sociaux et éducatifs à vocation économique. Ce modèle n'a pas encore été déployé par Up! Energise mais il sera déployé dans le cadre d'un projet pilote au Bangladesh qui aura lieu au dernier quadrimestre de 2025.

Figure 2 : schéma du modèle "diaspora green leasing"



Ensuite, nous avons le modèle Fair Energy a été conçu pour faciliter le financement de projets philanthropiques liés aux énergies renouvelables, principalement des projets d'électrification grâce à des panneaux solaires.

Une caractéristique clé du modèle Fair Energy est la possibilité pour les donateurs de faire des contributions directement à une cagnotte générale Fair Energy, plutôt qu'à un projet spécifique. Cette cagnotte agit comme un fonds de soutien collectif (matching fund), utilisé pour aider les projets qui n'ont pas atteint leur seuil de financement nécessaire. Ce mécanisme a pour objectif d'éviter qu'un projet ne soit abandonné faute de ressources financières.

Le Cameroun a été sélectionné comme premier pays pour le projet Fair Energy en raison de plusieurs facteurs.

En premier lieu, ce pays s'est imposée grâce à la rencontre entre UP! Energise et Solarly lors de sa visite au Cameroun, Solarly est une entreprise belge-camerounaise spécialisée dans la mise en place de panneaux solaires.

Ensemble, ils ont soumis leur projet auprès de Business Partnership Facilities (BPF), une initiative qui soutient des projets entrepreneuriaux qui ont un impact social conséquent. Urban Product et Solarly ont reçu un financement de 200 000 € répartie de cette manière, 100 000€ pour Urban Product et 100 000€ pour Solarly, comme aide pour la réalisation de ce projet. Ce financement a permis de renforcer leur capacité à mettre en place des solutions d'électrification au Cameroun.

De plus, le Cameroun était parmi les pays éligibles qui pouvaient bénéficier des financements de BPF, ce qui renforce encore davantage la pertinence de cette décision.

Par ailleurs, le Cameroun a été choisi car c'est l'une des diasporas africaines les plus importantes en Belgique. La présence de cette diaspora joue un rôle crucial dans la mobilisation de ressources, la sensibilisation des donateurs et l'évaluation de la viabilité du modèle de financement participatif d'Urban Product. Le succès de la première campagne Fair Energy pour les installations au Cameroun pourrait également permettre une expansion dans d'autres pays africains et dans d'autres continents.

Enfin, Solarly, en raison de son expertise et de sa présence à l'échelle nationale au Cameroun, simplifie considérablement la gestion logistique des installations et la coordination avec Urban Product.

La combinaison de ces divers éléments fait du Cameroun un point de départ stratégique pour le démarrage du projet Fair Energy. Au Cameroun, une part importante de la population vit sans électricité, tandis que ceux qui sont connectés au réseau subissent régulièrement des coupures. Cette situation a un impact considérable dans le développement social et économique de ces communautés. L'objectif de ce projet est d'améliorer cette situation en apportant des solutions d'énergie fiables, accessibles et durables.

Un des leviers stratégiques d'UP! Energise repose sur l'implication des diasporas. Le projet met en place un cadre structuré et sécurisé qui permet aux membres de la diaspora camerounaise de soutenir leurs familles, leurs entreprises ou leurs communautés locales à travers des investissements dans des systèmes solaires. Cette approche dépasse le simple don, elle transforme les transferts de fonds classique qu'on appelle également rémittences souvent destinés à la consommation, en investissements productifs à fort impact social.

Enfin, UP! Energise contribue à renforcer l'accès à l'énergie des bénéficiaires. Ce modèle vise à instaurer une stabilité durable, tant pour les familles restées au pays que pour les membres de la diaspora, en leur offrant des retours concrets sur leurs engagements.

Après son lancement du projet en phase pilote au Cameroun, UP! Energise prépare son expansion à d'autres communautés en 2025. Cette nouvelle étape vise à impliquer la diaspora bangladaise et sénégalaise dans la dynamique de soutien au développement durable de leurs pays d'origine. Les premiers projets d'électrification et de soutien aux systèmes alimentaires durables sont prévus pour le dernier quadrimestre de 2025.

En ce qui concerne le Sénégal, UP! Energise progresse de manière significative grâce à une collaboration avec Enabel, qui est l'agence belge de développement. Un accord de principe a déjà été obtenu pour soutenir des projets agricoles et alimentaires durables, dans le cadre du programme Sine Saloum, qui regroupe un réseau d'entrepreneurs locaux accompagnés par Enabel. Les bénéficiaires ciblés sont principalement des microentreprises souhaitant évoluer vers le statut de petites entreprises (fermiers, transporteurs alimentaires, transformateurs agroalimentaires) ainsi que des acteurs intéressés par l'énergie renouvelable.

Le modèle qui sera déployé au Sénégal est similaire à celui mis en œuvre au Cameroun, en mobilisant la diaspora sénégalaise pour cofinancer des projets à travers la plateforme UP! Energise. Il y aura également un fond de contrepartie apporté par Enabel, doublant l'impact des contributions recueillies.

La stratégie se déploiera sur un horizon de trois ans, avec un suivi particulier de l'équilibre entre les projets à vocation philanthropique et les projets à vocation commerciale. Cette distinction est essentielle afin de savoir si les donations qui soutiennent ces projets peuvent bénéficier de déduction fiscale ou non.

Par ailleurs, Enabel prévoit également de mobiliser des prestataires techniques pour la mise en œuvre des différents projets. Enabel soutiendra également le renforcement des capacités locales, en collaborant avec Schneider Electric pour organiser des formations techniques autour des métiers de l'électricité, du dimensionnement énergétique, et de l'utilisation des technologies solaires.

De plus, UP! Energise prépare le lancement du projet pilote Energise Bangladesh, prévu pour démarrer au dernier quadrimestre 2025 . Ce projet a pour objectif de mobiliser la diaspora bangladaise pour soutenir l'installation de solutions d'énergie verte au bénéfice des PME agricoles, des projets sociaux et des logements ruraux au Bangladesh.

La mise en œuvre du projet repose sur une collaboration structurée entre plusieurs parties prenantes qui ont chacun un rôle clairement défini :

- **Urban Product**

Le rôle d' Urban Product est d'approcher la diaspora bangladaise notamment ceux qui vivent en Belgique, afin de faciliter les investissements et dons destinés aux installations d'énergies renouvelables. Par ailleurs, Urban Product propose la plateforme Fair Energy comme outil philanthropique international, permettant aux donateurs basés au Royaume-Uni, en France, en Italie, en Allemagne, en Belgique et aux États-Unis de bénéficier d'allègements fiscaux. Cette plateforme est actuellement hébergée par la Fondation Roi Baudouin. L'organisation travaille également à attirer des fonds complémentaires pour soutenir les projets portés par la diaspora et renforce la visibilité des initiatives grâce à des partenariats européens, tels qu'une collaboration envisagée avec le réseau Oxfam UK qui fournira un financement de contrepartie pour les projets présentés par la diaspora qu'Oxfam souhaite soutenir.

- **Solar Shine**

Solar Shine assure la fonction de gestionnaire de projet. Elle prépare les propositions financières et techniques en collaboration avec Urban Product et Rahima Frooz. Une fois la première tranche de paiement diaspora versée, Solar Shine signe le contrat avec le client final, supervise le processus d'installation avec le prestataire technique, et suit ensuite les paiements du leasing.

- **Rahima Frooz**

Rahima Frooz agit comme partenaire technique pour l'ensemble du Bangladesh. Son rôle est de réaliser des évaluations techniques chez les bénéficiaires, de préparer les propositions techniques, de mettre en œuvre l'installation des systèmes d'énergie renouvelable, et de fournir un rapport d'installation validé par le client. Rahima Frooz est également responsable de la maintenance continue des équipements installés.

- **Society Development Center (SDC)**

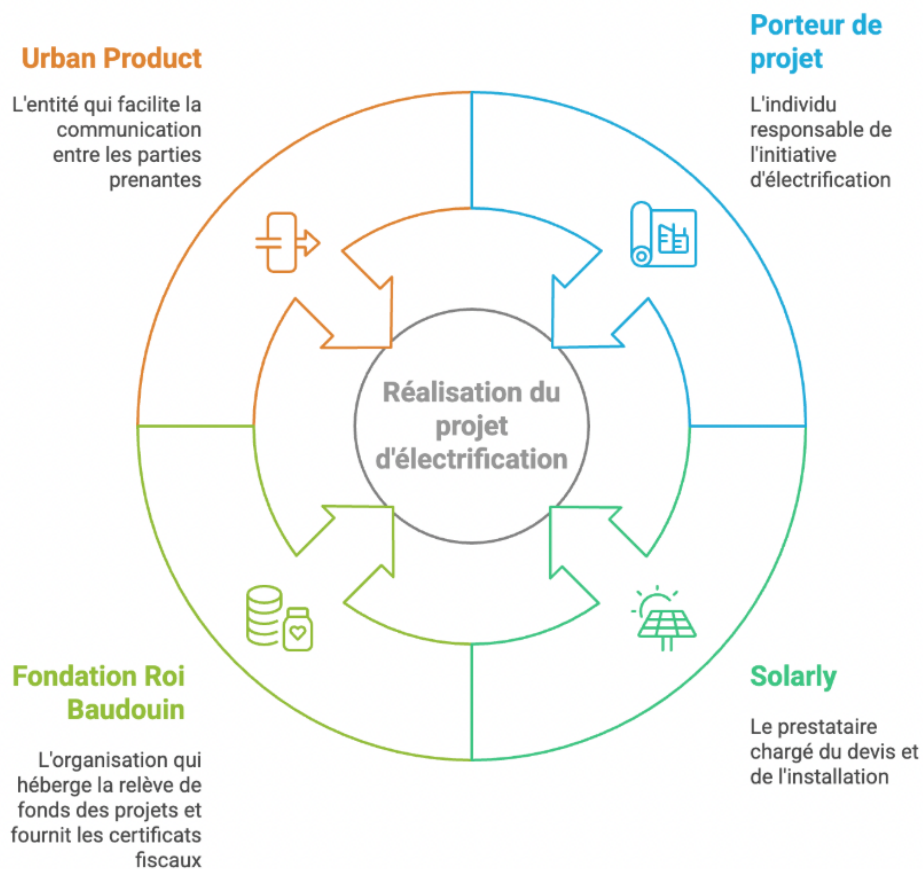
Cet acteur intervient comme institution de microfinance expérimentée. Elle propose des lignes de crédit pour le financement des contrats de leasing, soutient Solar Shine dans les procédures de paiement et joue un rôle de communication en promouvant le projet Energise Bangladesh auprès de ses 240 000 clients ruraux.

Ce modèle est conçu pour maximiser l'impact économique et social du projet, en alliant soutien financier de la diaspora, expertise technique locale, accompagnement financier inclusif et mobilisation communautaire.

1.3 Principe de fonctionnement de Up! Energise

Le schéma ci-dessous illustre les principaux acteurs qui interviennent dans les projets soutenus par Up! Energise, dans le cadre des projets philanthropiques qui sont dans la campagne Fair Energy. Le système de fonctionnement de ce projet repose sur une collaboration qui mobilise plusieurs acteurs, chacun jouant un rôle clé dans la concrétisation des projets d'électrification au Cameroun.

Figure 3 : schéma des différents acteurs de Up! Energise



Premièrement, nous avons Urban Product qui occupe une position centrale dans le dispositif en tant qu'entité facilitatrice. Son rôle consiste à assurer la fluidité de la communication entre toutes les parties prenantes du projet. En d'autres termes, Urban Product sert d'interface opérationnelle entre les porteurs de projets, les partenaires techniques, les donateurs et les organismes institutionnels. L'organisation gère également les aspects de planification, de suivi, et apporte un appui stratégique dans la recherche de sources de financement (subventions, fond de contrepartie, etc.) pour les projets qu'elle soutient.

Ensuite, nous retrouvons le porteur de projet qui est l'individu ou la structure à l'origine de la demande d'électrification pour un projet. Son rôle est d'identifier le besoin sur le terrain, en mobilisant son réseau, notamment dans la diaspora et en fournissant les premières données nécessaires à l'étude de faisabilité. Il est également responsable du suivi local du projet et de la communication concernant la relève de fonds de son projet.

Par ailleurs, la Fondation Roi Baudouin intervient en tant qu'intermédiaire institutionnel de confiance, elle héberge les collectes de fonds des différents projets. Elle joue un rôle crucial dans le renforcement de la crédibilité du projet auprès de la diaspora et d'autres donateurs potentiels, en fournissant des certificats fiscaux pour les dons supérieurs à 40 euros. Son implication permet également de garantir une transparence financière et un suivi rigoureux des donations.

Pour finir, Solarly intervient comme prestataire technique en charge de la réalisation des devis, de l'élaboration des solutions énergétiques et de l'installation des systèmes solaires. Grâce à sa présence à la fois au Cameroun et en Belgique, l'entreprise occupe une position stratégique qui lui permet de faire le lien entre les besoins exprimés sur le terrain et des solutions techniques adaptées et fiables. Son engagement dans les projets garantit non seulement la qualité des installations, mais aussi leur conformité aux normes exigées par les partenaires financiers et institutionnels, assurant ainsi leur durabilité à long terme.

Chapitre 2 : Contexte théorique

2.1 Outils d'analyse stratégique

2.1.1 Analyse SWOT

L'analyse SWOT est un outil stratégique développé dans les années 1960, par Albert Humphrey pour aider les organisations à évaluer leur position dans un environnement spécifique. L'acronyme SWOT représente Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités) et Threats (menaces). Cette méthode est utilisée pour organiser des informations internes et externes à l'organisation afin de concevoir des stratégies efficaces. (Teoli, Sanvictores & An, 2019)

Les forces : elles représentent les atouts internes d'une organisation qui la différencie de ses concurrents, qui lui donne des avantages concurrentielles. L'analyse de ce facteur implique généralement une comparaison à d'autres initiatives. Cela peut inclure des ressources spécifiques, des compétences clés ou un avantage concurrentiel unique. (Raeburn, 2024)

Les faiblesses : elles concernent les facteurs internes de l'organisation qui limitent sa performance ou créent des désavantages par rapport à la concurrence, comme un manque de ressources ou des processus inefficaces. (Raeburn, 2024)

Les opportunités : elles désignent les éléments externes à une organisation qui pourraient offrir un avantage compétitif. Par exemple, l'évolution des tendances du marché, des avancées technologiques ou des modifications dans la réglementation. (Raeburn, 2024)

Les menaces : elles englobent les facteurs externes qui peuvent avoir un impact négatif sur la performance d'une organisation, tels que l'intensité de la concurrence ou les fluctuations économiques . Elles diffèrent des faiblesses, car elles sont externes à l'organisation et généralement, une organisation n'a aucun contrôle sur ce facteur. (Raeburn, 2024)

	Positif (pour atteindre l'objectif)	Négatif (pour atteindre l'objectif)
Origine interne (organisationnelle)	Forces  Strengths	Faiblesses  Weaknesses
Origine externe (origine = environnement)	Opportunités  Opportunities	Menaces  Threats

Source : Abdellaoui, O., Noureddine, D. (2011). *L'analyse stratégique SWOT et L'entrepreneuriat L'importance, les impacts*. ResearchGate. https://www.researchgate.net/figure/Matrice-SWOT-avec-mots-anglais-et-traduction_fig1_279963336

La matrice SWOT est composée de quatre quadrants. Il se compose de deux colonnes et de deux lignes. La colonne de gauche contient les avantages et la colonne de droite contient les inconvénients qui peuvent impacter notre projet. La première ligne indique les éléments internes à l'organisation, c'est-à-dire ceux qui peuvent être contrôlés ou influencés par l'organisation. La deuxième ligne identifie les éléments externes de l'environnement, ces éléments ne peuvent pas être contrôlés par l'organisation. (Djouadi & Abdellaoui, 2011)

2.1.1.2 Optimisation de l'analyse swot

Selon Laurence Minsky et David Aron, une approche plus structurée de l'analyse SWOT améliore son efficacité en inversant l'ordre traditionnel d'évaluation des facteurs internes et externes. Au lieu de commencer par l'identification des forces et faiblesses internes, il est préférable d'analyser d'abord les opportunités et menaces externes. Cette démarche permet une compréhension approfondie du contexte concurrentiel, évitant ainsi une vision trop centrée sur l'organisation elle-même. En reliant ensuite ces éléments aux forces et faiblesses internes, les organisations peuvent mieux aligner leurs ressources et capacités sur les exigences de leur environnement. (Minsky & Aron, 2021)

De plus, Minsky et Aron insistent sur le besoin de dresser un inventaire beaucoup plus détaillé des forces et faiblesses internes et externes au lieu d'une liste de mots-clés. Cette approche favorise le développement de raisonnement critique et la compréhension plus approfondie des enjeux stratégiques. L'analyse contextuelle des interactions entre les conditions du marché et les ressources internes aide à identifier des stratégies en phase avec les tendances du marché. (Minsky & Aron, 2021)

Enfin, en structurant l'analyse SWOT de manière plus rigoureuse, les entreprises peuvent formuler des recommandations plus exploitables et éviter les erreurs d'interprétation, notamment en distinguant clairement les opportunités des simples recommandations internes. Cette méthodologie garantit une meilleure prise de décision stratégique en alignant plus efficacement les capacités internes avec les tendances et contraintes du marché. (Minsky & Aron, 2021)

2.1.2 Analyse Pestel

L'analyse PESTEL est un outil stratégique employée par les organisations pour examiner les éléments macro-environnementaux externes qui pourraient influencer leurs choix opérationnels et stratégiques. PESTEL est un acronyme qui désigne les facteurs politiques, économiques, socioculturels, technologiques, juridiques et environnementaux. Ces six éléments fournissent des données essentielles pour détecter les opportunités et les menaces dans le cadre externe de l'entreprise, ce qui peut s'avérer utile pour la planification stratégique et la gestion des risques. (Alanzi, 2018)

L'analyse PESTEL est composé de 6 éléments :

Facteurs politiques : Ils englobent les politiques gouvernementales, la stabilité politique, les lois fiscales et les réglementations qui peuvent influencer l'environnement économique.

Facteurs économiques : Ils concernent l'état de l'économie, notamment les taux de croissance, d'intérêt, d'inflation et de change.

Facteurs socioculturels : Ils incluent les tendances sociales, la démographie et les évolutions culturelles influençant les comportements des consommateurs.

Facteurs technologiques : Ils couvrent les innovations, l'automatisation et la recherche et développement, qui impactent la compétitivité des entreprises.

Facteurs juridiques : Ils regroupent les lois et réglementations relatives à l'emploi, la protection des consommateurs et les normes sectorielles.

Facteurs environnementaux : Ils englobent les enjeux écologiques, les réglementations environnementales et les initiatives de durabilité. (Alanzi, 2018)

En conclusion, l'analyse PESTEL est un outil qui permet aux organisations de comprendre les facteurs macro-économique qui peuvent affecter leurs opérations et leurs processus de prise de décision stratégique. En évaluant les facteurs politiques, économiques, socioculturelles, technologiques, juridiques et environnementaux, les organisations peuvent mieux saisir les opportunités et les menaces relatives à leur environnement. (Alanzi, 2018)

2.1.3 Modèle de Porter

Le modèle des 5 forces de Porter est un outil pour étudier la compétition sur un marché. L'analyse se base sur les 5 axes suivants : l'intensité de la concurrence, le pouvoir de négociation des clients, le pouvoir de négociation des fournisseurs, la menace des nouveaux concurrents et la menace des produits de substitution. (Facon, 2024)

1. L'intensité de la concurrence

Cette force évalue l'intensité de la compétition parmi les entreprises déjà existante sur le marché. La rentabilité d'un secteur dépend fortement de cette force car les entreprises se battent pour obtenir des parts de marché. Plus la concurrence est intense entre les entreprises d'un secteur pour gagner des parts de marché, plus les marges bénéficiaires tendent à diminuer. Un grand nombre de concurrents de taille similaire, un faible taux de croissance du marché, des coûts fixes élevés ou encore une différenciation limitée des produits peuvent accentuer cette rivalité. Au plus l'intensité de la concurrence est élevée au sein d'un secteur et au plus, il est difficile pour les entreprises de conserver des marges bénéficiaires importantes(Bruijl, 2018)

2. La menace des nouveaux entrants

La rentabilité des acteurs déjà établis est directement influencée par la facilité avec laquelle de nouvelles entreprises peuvent entrer sur un marché. Les nouveaux acteurs peuvent être dissuadés par des barrières à l'entrée élevées, comme des économies d'échelle considérables, des coûts de changement élevés pour les clients ou des réglementations rigoureuses. (Bruijl, 2018)

3. Pouvoir de négociation des fournisseurs

Le pouvoir de négociation des fournisseurs influence la rentabilité d'un secteur. La possibilité pour les fournisseurs d'imposer leurs termes commerciaux est étroitement associée à la profitabilité d'un secteur. Plus les fournisseurs sont rares, plus ils offrent des produits difficiles à substituer, et plus les frais de changement de fournisseur augmentent, plus leur pouvoir de négociation s'accroît. Dans ce contexte, une entreprise est fortement dépendante de ses fournisseurs et elle dispose de peu de marge de manœuvre pour négocier les tarifs ou les délais. Par contre, quand l'offre est élevée et que les fournisseurs sont nombreux, l'entreprise peut tirer parti de la concurrence pour obtenir des conditions avantageuses. (Bruijl, 2018)

4. La menace des produits de substitutions

Cette menace évoque la présence de produits alternatifs disponibles dans un secteur particulier. Les produits de substitution désignent les nouveaux biens ou services pouvant être introduits sur le marché et qui pourraient représenter une alternative à l'offre actuelle. Habituellement, ce sont des produits novateurs offrant une valeur ajoutée supérieure à ce qui est actuellement disponible sur le marché. Lorsqu'il y a la présence de produits de substitution, il est essentiel que l'entreprise fasse en sorte que son produit ait une valeur ajoutée par rapport aux produits de substitution afin de se différencier et de garder une valeur ajoutée face à ces alternatives. (Bruijl, 2018)

5. le pouvoir de négociation des clients

Le pouvoir de négociation des clients désigne leur capacité à avoir un impact sur les choix d'une entreprise, en particulier en ce qui concerne les prix et les conditions de vente. Ce pouvoir a une importance significative lorsque les clients sont nombreux. Quand l'offre est supérieure à la demande, les clients ont un puissant moyen de négocier des prix plus bas ou des conditions plus favorables. Si l'entreprise ne parvient pas à se démarquer par l'innovation, cela peut entraîner une guerre des prix. Afin d'éviter cette situation, il est primordial de mettre en place un nouvel environnement stratégique, basé sur l'innovation, pour offrir des offres originales et renforcer ainsi sa position sur le marché. (Bruijl, 2018)

2.2 Méthodologie d'enquête qualitative et quantitative

2.2.1 Méthodologie d'enquête qualitative

Selon Hervé Dumez, la recherche qualitative s'appuie sur des méthodes telles que l'observation participante ou les entretiens ouverts. Ces méthodes permettent de recueillir des données riches et contextualisées, offrant une vision plus nuancée des réalités sociales. L'objectif central de cette approche est de répondre aux questions de type "comment" et "pourquoi", en cherchant à saisir le sens que les individus attribuent à leurs actions et à leurs interactions. (Dumez, 2011)

La méthodologie d'enquête qualitative se distingue par son approche exploratoire, visant à comprendre en profondeur les émotions, motivations et comportements humains. Contrairement aux recherches quantitatives, qui s'appuient sur l'analyse de données chiffrées, les études qualitatives mettent l'accent sur le contexte et les perceptions des individus afin d'offrir une compréhension nuancée des phénomènes sociaux. Elles permettent ainsi de répondre aux questions du "pourquoi" et du "comment", en explorant les expériences vécues des participants pour générer des insights significatifs. Cette approche est pertinente pour compléter des connaissances existantes, formuler des hypothèses à tester ultérieurement dans des études quantitatives et fournir une compréhension contextualisée des phénomènes observés. (Selmouni, 2024)

La collecte des données en recherche qualitative repose sur plusieurs méthodes, dont les entretiens individuels et les groupes de discussion. Les entretiens, qu'ils soient semi-structurés ou non structurés, permettent d'explorer les réflexions et ressentis des participants dans un cadre confidentiel, favorisant ainsi l'établissement d'une relation de confiance essentielle à l'obtention de réponses authentiques. Les groupes de discussion, quant à eux, réunissent un petit nombre de participants autour d'un sujet spécifique, permettant d'explorer des dynamiques de groupe et de recueillir des points de vue variés qui enrichissent la réflexion et facilitent la construction collective du sens. (Selmouni, 2024)

La mise en place d'une enquête qualitative requiert une préparation en amont, notamment en ce qui concerne la sélection des participants et la conception des instruments d'investigation. L'échantillonnage est généralement intentionnel afin d'inclure des individus dont les connaissances ou expériences sont directement pertinentes pour la problématique étudiée. Contrairement aux études quantitatives, la taille de l'échantillon est réduite, l'objectif étant de privilégier la profondeur de l'analyse. Les guides d'entretien doivent être élaborés avec soin, intégrant des questions ouvertes qui permettent une exploration détaillée des thèmes d'intérêt. Une fois les données recueillies, leur analyse repose principalement sur des méthodes d'analyse thématique ou d'analyse de contenu.

Cela implique la transcription fidèle des entretiens et discussions afin de préserver l'intégrité des échanges, ainsi que l'identification des thèmes récurrents permettant d'établir des relations et d'interpréter les expériences des participants. Ces étapes garantissent une analyse approfondie et pertinente, contribuant ainsi à une meilleure compréhension des phénomènes étudiés. (Selmouni, 2024)

2.2.2 Méthodologie d'enquête quantitative

La méthodologie d'enquête quantitative fait référence à l'analyse des données chiffrées pour étudier les comportements, les opinions et les tendances au sein d'une population. Ce type est identifié par la capacité d'obtenir des résultats quantifiés et généralisables afin de vérifier des hypothèses et de déterminer des liens statistiques entre les variables. L'objectif principal de cette approche est de quantifier les phénomènes collectifs et d'identifier des corrélations ou des causalités, ce qui la rend adaptée pour l'évaluation de l'ampleur de certains comportements. Elle vise à tester des hypothèses, à fournir des données statistiques exploitables et à appuyer des conclusions fondées sur des méthodes d'analyse des données. (Selmouni, 2024)

La conception d'une enquête quantitative repose sur une planification méthodique qui débute par la définition précise des objectifs de recherche. Il s'agit de clarifier ce qui doit être mesuré et les raisons sous-jacentes à cette mesure, en élaborant des hypothèses précises. L'échantillonnage constitue une étape cruciale afin d'assurer la représentativité des résultats. À cette fin, des techniques d'échantillonnage aléatoire ou stratifié sont privilégiées afin de limiter les biais et garantir une répartition équitable des sous-groupes au sein de la population étudiée. La taille de l'échantillon dépend des objectifs de l'étude, du niveau de précision souhaité ainsi que des contraintes budgétaires et logistiques. Une fois ces éléments définis, la collecte des données s'effectue à l'aide d'instruments adaptés, tels que les questionnaires ou les sondages. Ces derniers doivent être soigneusement élaborés afin de garantir la fiabilité des informations recueillies. La structure des questions joue un rôle essentiel, privilégiant des formulations claires et concises, souvent sous forme de questions fermées pour faciliter l'analyse des réponses. Un pré-test des instruments est généralement recommandé afin d'identifier d'éventuelles ambiguïtés et d'affiner les questions avant leur administration à grande échelle. (Selmouni, 2024)

La phase de collecte des données constitue une étape opérationnelle où les informations sont recueillies auprès des répondants. Cette collecte peut s'effectuer par le biais de différentes méthodes, notamment les enquêtes en ligne, qui offrent un accès rapide et efficace à un large public, ou encore les sondages téléphoniques et en personne, qui permettent une interaction directe avec les participants. Une fois les données collectées, leur analyse repose sur des techniques statistiques mises en œuvre à l'aide de logiciels spécialisés tels que SAS, R ou Excel. Ces outils permettent d'effectuer des analyses descriptives, notamment le calcul de moyennes, de pourcentages, ainsi que la réalisation de tests statistiques tels que l'analyse de

variance (ANOVA) ou le test du chi-carré. L'interprétation des résultats constitue une phase clé, nécessitant une mise en relation des données avec les hypothèses initiales, et pouvant inclure une visualisation des résultats sous forme de tableaux et de graphiques. Enfin, la validité et la fiabilité des résultats doivent être assurées afin de garantir la robustesse de l'étude. La validité, qui mesure la pertinence des indicateurs utilisés, et la fiabilité, qui évalue la consistance des mesures, sont renforcées par des techniques telles que la triangulation des données ou l'analyse de la consistance interne à l'aide du coefficient alpha de Cronbach. Cela permet de garantir la rigueur scientifique de l'enquête et la pertinence des conclusions qui en découlent. (Selmouni, 2024)

2.3 modèle d'analyse financière

2.3.1 ROI (return on Investment)

Le ROI (return on investment) est un indicateur de performance qui est utilisé afin d'évaluer l'efficacité ou la rentabilité d'un investissement. Le retour sur investissement vise à évaluer de manière directe le rendement d'un investissement spécifique, en comparaison avec le coût de l'investissement. Le retour sur investissement est influencé par plusieurs facteurs tels que le montant initial de l'investissement, les frais de maintenance récurrents et le flux de trésorerie généré par l'investissement. (Fernando, 2024)

La formule pour calculer le ROI est la suivante :

$$\text{ROI} = ((\text{Gain net de l'investissement} - \text{coût de l'investissement}) / \text{cout d'investissement}) * 100$$

Avantages du ROI

Le ROI présente plusieurs avantages. Parmi ces avantages, nous allons citer les avantages principaux de cet indicateur.

Premièrement, Le ROI est un outil qui est relativement simple d'utilisation pour évaluer rapidement l'efficacité d'un investissement, il est facile à calculer et à comprendre. (Fernando, 2024)

Ensuite, le ROI permet d'être utilisé comme outil de comparaison. En effet, il offre la possibilité de comparer divers projets ou options d'investissement, peu importe leur nature, ce qui aide la prise de décision. (Fernando, 2024)

Enfin, le ROI peut être utilisé comme un outil de suivi, car il permet d'évaluer les résultats d'un investissement sur différentes périodes et d'adapter les stratégies en conséquence. (Fernando, 2024)

Limites du ROI

Le ROI possède néanmoins des limites. Parmi ces limites, voici les limites principales du ROI.

Premièrement, Le retour sur investissement (ROI) à une vision à court terme, il ne tient pas compte de la durée de l'investissement. Les durées de deux projets avec le même ROI peuvent varier considérablement, ce qui a un impact sur leur rentabilité réelle. (Fernando, 2024)

Deuxièmement, le ROI est un indicateur qui ne prend pas en considération les facteurs non financiers. Il ne tient pas compte des aspects qualitatifs, tels que l'impact social, environnementale ou stratégique, qui pourraient être important dans certaines situations. (Fernando,2024)

Troisièmement, cet indicateur émet comme hypothèse que tous les dépenses et profits sont identifiés et quantifiables alors qu'en fonction de la complexité du projet, identifier les dépenses et profit peut être un exercice difficile. (Fernando, 2024)

Pour finir, Le ROI est un indicateur qui ne prend pas en compte les risques liés à l'investissement, ce qui peut influencer les comparaisons entre les différentes options. (Fernando, 2024)

2.3.2 Analyse du seuil de rentabilité

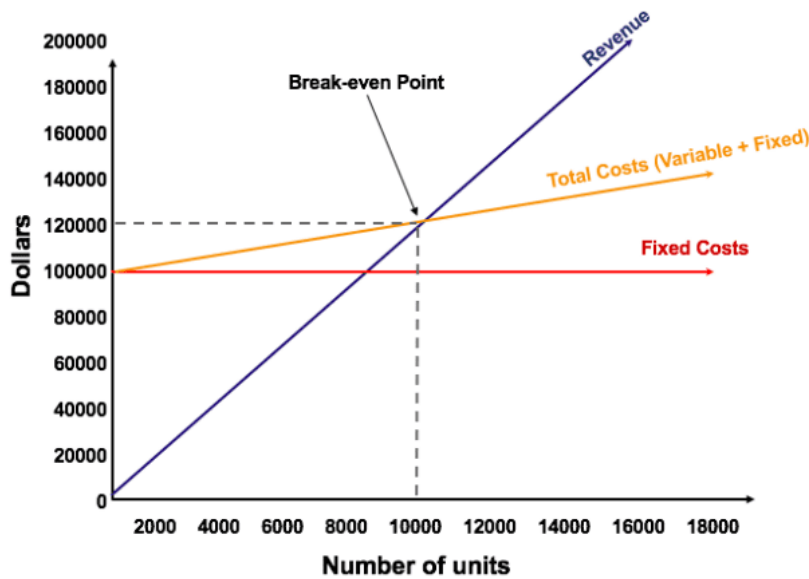
L'analyse du seuil de rentabilité permet de déterminer le niveau de ventes nécessaire pour couvrir l'ensemble des coûts, fixes et variables, d'une entreprise. Elle permet de calculer le nombre d'unités à vendre ou le chiffre d'affaires à réaliser pour atteindre l'équilibre financier. De plus, elle est influencée par divers facteurs tels que l'augmentation des coûts de production, et peut être réduite par des stratégies telles que l'augmentation des prix ou l'externalisation.

Cette analyse permet d'identifier le point où les coûts totaux égalent les revenus totaux, indiquant l'absence de profit ou de perte. (Schmidt, 2024)

La formule du seuil de rentabilité est : $\text{Quantité} = \text{Coûts fixes} / (\text{Prix de vente par unité} - \text{Coût variable par unité})$

Les coûts fixes sont des coûts qui ne varient pas en fonction de la production (par exemple, les salaires).

Le coût variable par unité est le coût variable encouru pour créer une unité. (Schmidt, 2024)



Source : Schmidt, J. (2023). *Break even analysis*. Corporate Finance Institute.
[https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/break-even-analysis/#:~:text=Time%20%20minutes-,What%20is%20Break%2DEven%20Analysis%3F,\(fixed%20and%20variable%20costs\).](https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/break-even-analysis/#:~:text=Time%20%20minutes-,What%20is%20Break%2DEven%20Analysis%3F,(fixed%20and%20variable%20costs).)

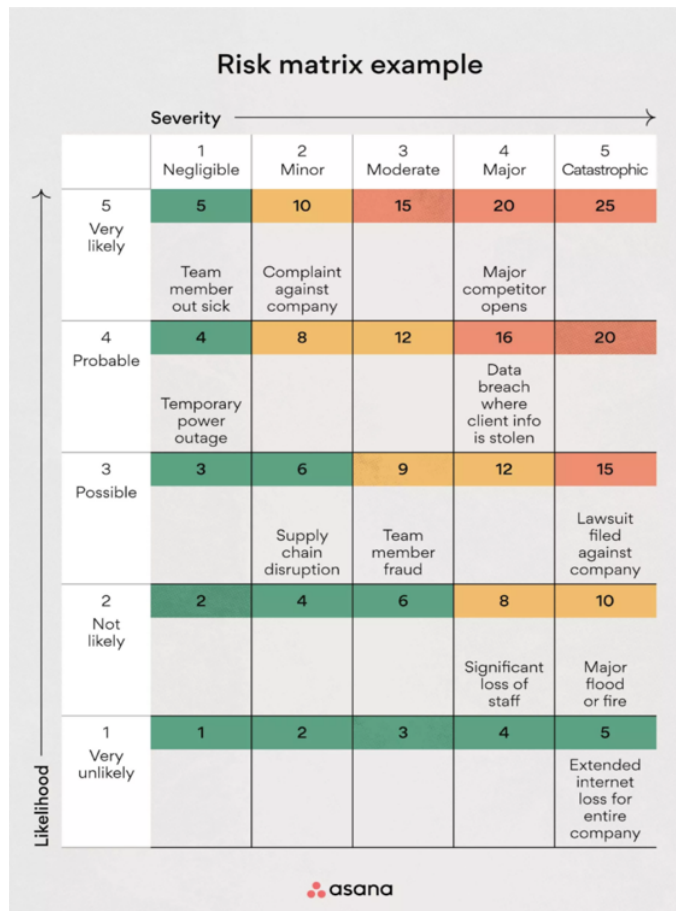
Ce graphique illustre une analyse du seuil de rentabilité, le point du seuil de rentabilité (Break-even Point) est déterminé par le point où les recettes totales sont égales aux coûts totaux. L'axe des abscisses représente le nombre d'unités produites et vendues, tandis que l'axe des ordonnées représente la valeur monétaire en dollars. (Schmidt, 2024)

2.4 modèle d'analyse des risques

2.4.1 Matrice des risques

La matrice des risques offre une représentation graphique claire de tous les principaux risques du projet. Elle met en évidence les efforts de l'équipe de projet pour identifier et évaluer les risques de manière systématique. (Maes & Debois, 2021)

La matrice des risques permet d'identifier et d'évaluer la probabilité et la sévérité des risques. Cette analyse facilite la prise de décision, améliore la maîtrise du projet et organise la réactivité face aux imprévus, contribuant ainsi à augmenter les chances de réussite du projet. (Englander & Fernandes, 2022)



Source : Johnivan, J. (2024). *Risk Breakdown Structure (RBS) in project management explained*. project-management.com. <https://project-management.com/understanding-the-risk-breakdown-structure-rbs/>

Comme l'illustre cette image, la matrice est structurée selon deux axes : l'axe horizontal représente la gravité d'un risque, variant de « très faible » à « très élevée », tandis que l'axe vertical illustre la probabilité d'occurrence du risque, allant de « impossible » à « très probable ». L'objectif principal de cette représentation est de faciliter la prise de décision en fonction du niveau de criticité des risques identifiés. (Johnivan,2024)

Les différentes zones colorées de la matrice permettent de catégoriser les risques selon leur acceptabilité. La zone verte regroupe les risques considérés comme acceptables, ne nécessitant pas d'action spécifique. La zone jaune représente les risques modérés, pour lesquels des mesures d'atténuation doivent être envisagées pour réduire leur impact. Enfin, la zone rouge indique des risques inacceptables, nécessitant une intervention rapide afin de minimiser leurs impacts. (Johnivan,2024)

2.4.2 Risk Breakdown structure

une Structure de Ventilation des Risques (SVR), ou Risk Breakdown Structure (RBS) en anglais, est un diagramme hiérarchique utilisé en gestion de projet pour catégoriser les sources potentielles de risques d'un projet. Une RBS décompose l'information relative aux risques pour permettre une compréhension plus détaillée de la nature de l'exposition aux risques au sein d'un projet. Une SVR bien élaborée aide à réaliser une identification complète des risques, à formuler des réponses appropriées et à garantir un reporting efficace. Elle constitue un instrument indispensable pour les chefs de projet en structurant les données liées aux risques d'une manière qui favorise la clarté et facilite des stratégies préventives de gestion des risques. (Johnivan,2024)



Risk Breakdown Structure (RBS)



<https://6sigma.us>

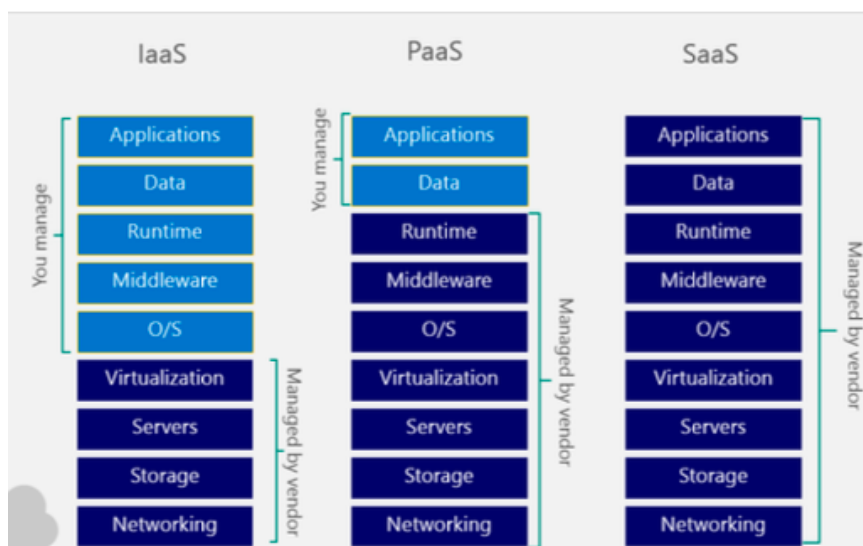
Source : Six Sigma US. (2025). *The importance of using a risk breakdown structure in project management*. SixSigma.us <https://www.6sigma.us/six-sigma-in-focus/risk-breakdown-structure-rbs/>

Le schéma ci-dessus montre la structure de la répartition des risques, cette structure se divise en 3 axes. Nous avons la catégorisation des risques qui comprend les risques internes, les risques externes, les risques techniques et les risques opérationnels. Nous avons également l'identification des risques, pour ce faire, nous pouvons utiliser des méthodes telles que le brainstorming et les interviews, enquête et l'analyse de l'historique des données. Finalement, nous avons l'analyse des risques, qui comprend l'évaluation quantitative et qualitative, le classement des risques et des plans d'atténuation sont réalisés. (Six Sigma, 2024)

2.5 Solution de développement d'une plateforme de financement participatif

2.5.1 solution Saas

Le modèle SaaS (Software as a Service) fait référence à une application fournie par un fournisseur de services, accessible à distance via un navigateur en ligne. Il n'est plus nécessaire d'acheter et d'installer le logiciel sur votre ordinateur pour l'utiliser. Un abonnement mensuel est requis en fonction du nombre d'utilisateurs, et l'accès se fait via Internet. Les données et le logiciel sont conservés sur les serveurs de l'entreprise prestataire. Pour l'exploitation de ce service, les employés de la société ont uniquement besoin d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone connecté ainsi que des identifiants pour accéder à la plateforme en ligne. (Ducret, 2021)



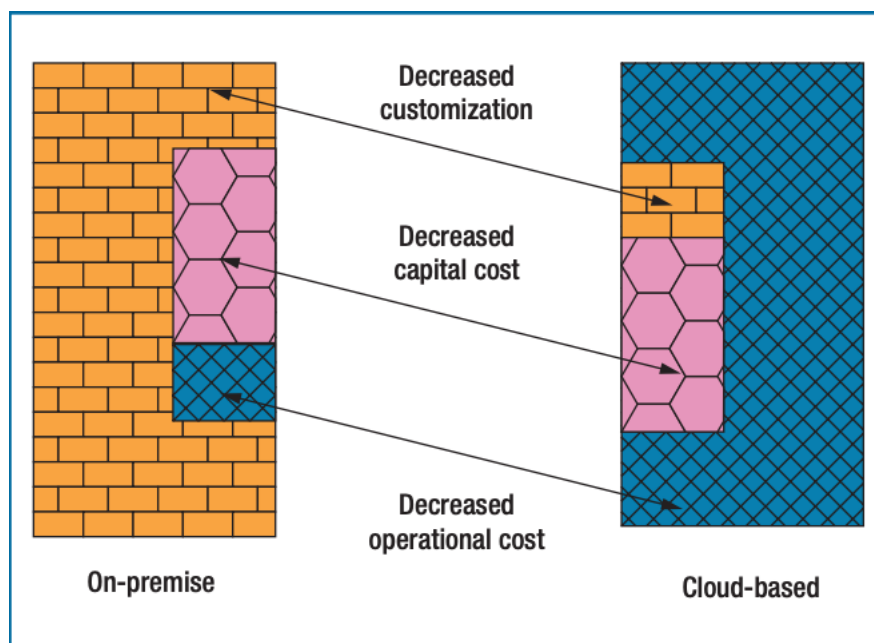
Source : Van den Berghe, T. (2023). Gestion de projets digitaux. Partie technologies. ICHEC.

Comme le montre l'image précédente, la solution SaaS (Software as a Service) constitue un modèle où l'utilisateur n'a aucune responsabilité technique à assumer, tout étant géré par le prestataire. En contraste, le PaaS (Platform as a Service) met à disposition un environnement de développement géré par le fournisseur, alors que l'IaaS (Infrastructure as a Service) offre aux entreprises la possibilité de superviser leur propre infrastructure informatique tout en déléguant les ressources matérielles. (Van den Berghe, 2023)

2.5.2 Solution On Premise

Une solution "on premise" (ou "sur site" en français) fait référence à une infrastructure informatique où les serveurs, le stockage et les logiciels sont installés et fonctionnent localement dans les locaux de l'entreprise, plutôt que d'être hébergés dans le cloud. Cette approche permet aux entreprises d'avoir un contrôle total sur leurs données et leurs systèmes, ce qui est particulièrement important pour des raisons de sécurité et de conformité.(Fradet,2023)

Contrairement au SaaS qui fonctionne par abonnement, la solution On-Premise implique que vous achetez le logiciel. Il vous appartient pour une période indéfinie. (Fradet, 2023)



Source : Bibi, S., Katsaros, D., & Bozanis, P. (2012). *Business application acquisition: On-Premise or SAAS-Based Solutions?* ResearchGate.

https://www.researchgate.net/publication/232657399_Business_Application_Acquisition_On-Premise_or_SaaS-Based_Solutions

Comme le montre cette illustration, la migration d'un modèle sur site (On-premise) vers une solution basée sur le cloud se fonde sur un équilibre entre personnalisation, coûts d'investissement et coûts de fonctionnement. Le modèle On-Premise, qui implique que l'entreprise héberge et administre sa propre infrastructure informatique, permet un contrôle intégral sur les ressources, assurant ainsi une personnalisation poussée et une gestion optimale des données. Toutefois, ce modèle nécessite des dépenses importantes pour l'acquisition de matériel ainsi que des coûts significatifs en matière de maintenance et d'exploitation. En outre, sa capacité d'évolution est restreinte et exige des investissements additionnels pour répondre aux exigences en augmentation de l'organisation. (Bibi,2012)

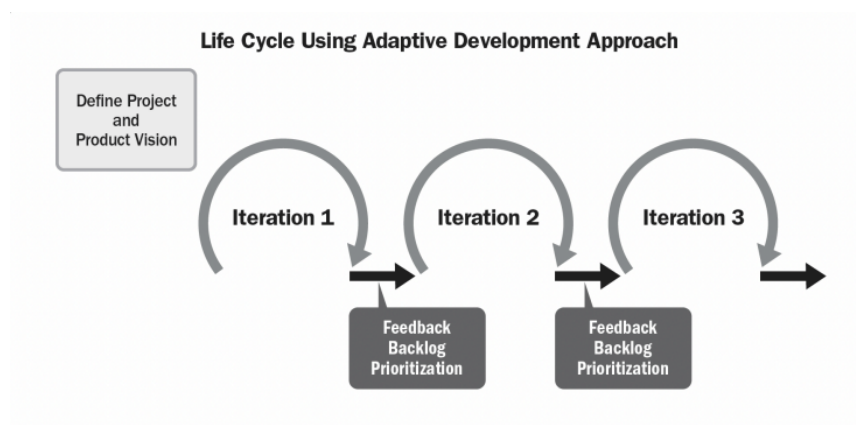
En revanche, l'architecture Cloud-Based offre aux entreprises la possibilité de sous-traiter leur infrastructure en utilisant des services fournis par des fournisseurs spécialisés. Cette stratégie diminue significativement les dépenses initiales et de fonctionnement, car l'administration des serveurs, la protection et les actualisations sont assurées par le fournisseur de services. Elle propose aussi une souplesse renforcée, favorisant une réponse rapide aux changements des exigences. Cependant, elle entraîne des restrictions, dont une personnalisation réduite et une dépendance plus forte à l'égard du fournisseur. (Bibi,2012)

Pour conclure, la décision entre ces deux méthodes dépend d'un équilibre entre gestion des ressources et optimisation financière, en tenant compte des priorités et des restrictions stratégiques de l'organisation. (Bibi,2012)

2.6 Gestion d'un projet

2.6.1 Méthode Agile

La méthode agile est une méthode de gestion de projet qui permet au client final de participer au développement du produit tout au long du développement du produit. La spécificité de cette méthode est de mieux gérer les imprévus et est souvent utilisé dans les projets où les exigences ne sont pas clairement définies. Cette méthode convient lorsque les exigences sont moins claires et susceptibles de changement au cours du projet. Ce type de méthode part d'une vision du produit et procède par itérations successives. Au terme de chaque itération, le client donne son avis, ressentie sur la conformité de ce qui lui est livré par rapport à ses attentes. Au fur et à mesure des itérations, la vision initiale devient de plus en plus claire et se précise. (Godefroy,2023)



Source : Godefroy, N. (2024). Gestion des projets informatiques.

Le schéma ci-dessus illustre le principe de fonctionnement de la méthode agile, à la fin de chaque itération, le client nous fait part de son feedback ainsi que les fonctionnalités qu'il voudrait en priorité. Cette méthodologie facilite la progression du projet grâce à une clarification progressive des exigences du client. Ce dernier est invité à fournir des commentaires réguliers concernant les livrables de l'équipe de développement. La méthode agile est une méthode itérative et incrémentale, c'est-à-dire que l'équipe projet applique une approche itérative, elle propose une solution qui, selon elle, satisfait les exigences du client. L'ensemble du contenu du projet est subdivisé en plusieurs incréments. L'idée de cette méthode est de fournir un prototype fonctionnel à la fin de chaque itération, nous parlons de MVP (minimum viable product) qui fait référence à une version du produit qui possède les fonctionnalités principales, mais qui reste fonctionnel. (Godefroy, 2023)

2.6.2 Les différentes étapes d'une gestion de projet

Phase de conception

Pendant la phase de conception de Projet, nous encadrons le projet en faisant une description globale des différents objectifs, une identification des principales parties prenantes et la rédaction d'une charte de projet. Cette phase permet aux organisations de définir un nouveau projet ou une nouvelle phase d'un projet existant. L'objectif principal de la phase de conception du projet est d'obtenir l'autorisation de commencer une phase de progrès. (PMI,2021)

Phase de planification

Au cours de cette phase, la portée du projet est établie, les objectifs sont affinés et un plan d'action est défini pour atteindre ces objectifs. Il est important que durant cette phase, les objectifs soient clairement mesurable. Cela implique la création d'un plan de gestion du projet et de documents tels que le registre des risques et le registre des hypothèses. (PMI,2021)

Phase d'exécution

Cette phase débute lorsque les différentes activités ont été planifiées dans un plan de projet ainsi que les ressources et les responsabilités de chaque membre de l'équipe projet ont été attribuées. Durant cette phase, les différentes tâches du projet sont exécutées et les livrables sont produits. (PMI,2021)

Phase de suivi et de contrôle

Durant cette phase, nous nous assurons que le plan du projet est respectée ainsi que les livrables soient conformes aux attentes du client. Pour suivre le projet, nous utilisons des outils tels que le diagramme de Gantt qui permet de visualiser l'avancement des différents tâches du projet et l'interdépendance entre certaines tâches. Afin de mesurer la performance du projet, nous utilisons des KPI (Key Performance Indicator), en analysant ces KPI, nous pouvons remarquer si le projet est sur la bonne voie ou si il y a des étapes qui empêchent le bon déroulement du projet. (PMI,2021)

Phase de clôture

Cette phase débute lorsque l'ensemble des tâches planifiés ont été accomplies. Une évaluation est faite et elle a comme objectif de documenter le projet, les pistes d'améliorations, les échecs, des recommandations sont formulées afin d'améliorer le déroulement des futurs projets. Durant cette étape, chaque membre de l'équipe fait son retour d'expérience du projet. (PMI,2021)

Chapitre 3 : Description du projet et approche méthodologique

3.1 Description du projet et approche méthodologique

Le projet Fair Energy est un projet pilote qui a été lancé en juillet 2023. Ce projet a comme objectif d'apporter des solutions d'électrification durable aux régions rurales du Cameroun. L'idée de ce projet est d'utiliser les rémittences qui sont envoyées par des membres de la diaspora camerounaise vers leur pays d'origine pour financer leurs projets d'électrification dans leur pays d'origine.

En 2024, la première campagne a été lancée, la campagne Fair Energy 24 est composée de 9 projets. Cette campagne englobait des projets d'électrifications d'écoles, centres de santé, orphelinats et une ferme agroécologique ainsi que des forages d'eau.

À mon arrivée, j'ai pris en charge le suivi de la campagne Fair Energy 24, qui regroupe 9 porteurs de projet qui avait chacun leur projet au Cameroun. Chaque porteur de projet était chargé de mobiliser des ressources financières pour son projet spécifique.

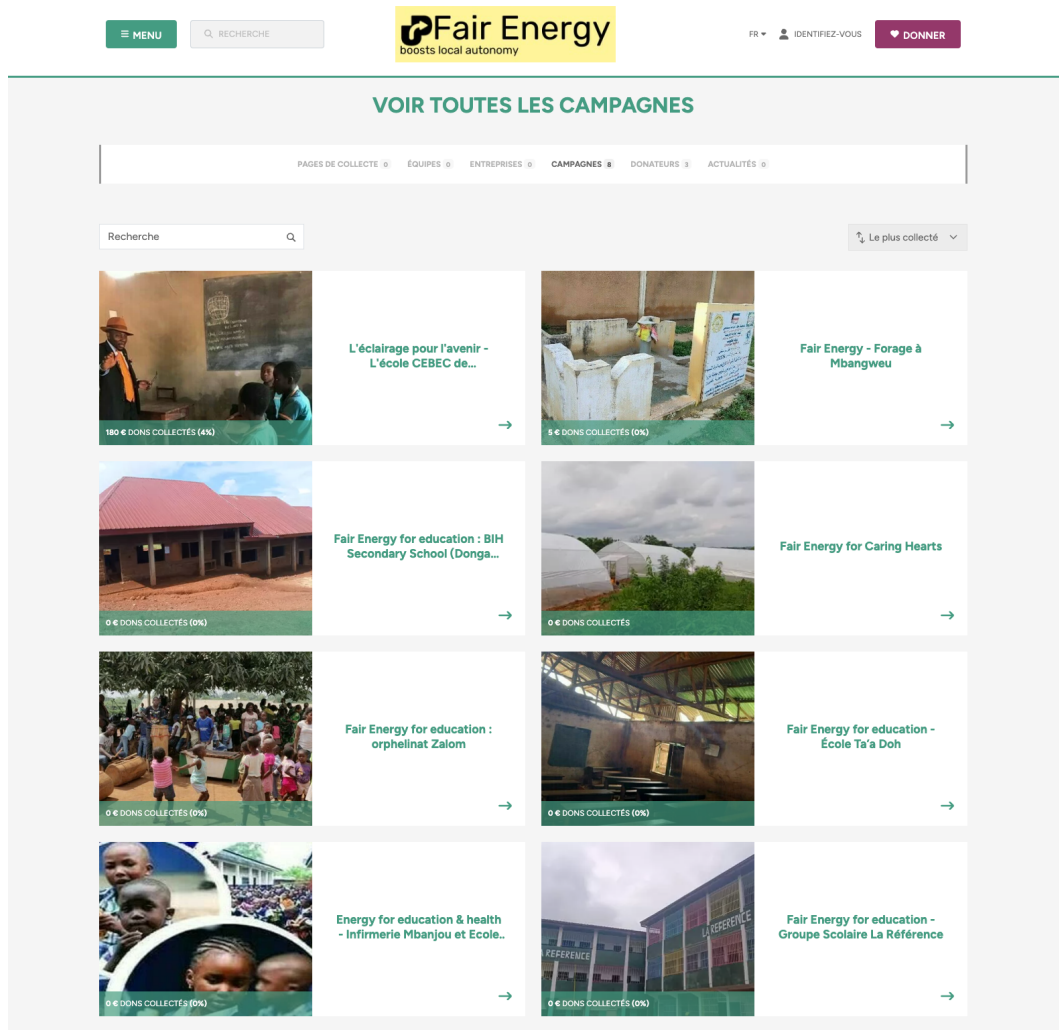
Mon rôle a été de suivre la progression de la levée de fonds pour chaque projet, en m'assurant que les contributions atteignent les seuils nécessaires pour permettre le déploiement d'une installation pour les différents projets. J'ai pu avoir des entretiens avec les différents porteurs

de projet afin de discuter de la stratégie d'une relève de fonds qu'ils pourraient mettre en place, identifier les opportunités de sensibilisation et optimiser la visibilité de chaque projet auprès des donateurs en faisant la promotion de l'ensemble des projets sur les différents outils de communication que possède UP! Energise. Cette supervision de la relève de fonds était importante pour garantir que chaque projet de la campagne Fair Energy 24 avance dans les meilleures conditions possibles et de s'assurer que la relève de fonds de chacun de ces projets évolue.

En analysant le fonctionnement des différents projets, mon objectif a été de trouver un moyen d'étendre le projet Fair Energy à un plus grand nombre de porteurs de projets et notamment dans d'autre pays tel que le Bangladesh et le Sénégal. Cette expansion devrait nécessiter une formalisation de tous les aspects du projet : du processus de sélection des projets à soutenir jusqu'à l'installation des projets, en passant par la structuration et la transparence du financement.

Afin de centraliser et de formaliser l'ensemble de ces aspects, j'ai eu la réflexion de faire une évaluation de la mise en place d'une plateforme de financement participatif dédié aux projets de UP! Energise. . Cette plateforme permettrait de centraliser les levées de fonds, mais aussi de faciliter le suivi et la gestion des contributions pour chaque projet, tout en offrant une vitrine aux projets soutenus et en renforçant la confiance des donateurs dans le processus. Cette démarche vise à établir une structure autonome pour le financement des différents projets soutenus par UP! Energise, ce qui faciliterait également l'extension de Fair Energy à de nouveaux pays.

Actuellement, la relève de fonds des différents projets de la campagne Fair Energy 24 est hébergée sur le site web de la Fondation Roi Baudouin qui offre la possibilité de faire des donations et l'émission des certificats fiscaux pour les donateurs. Les donateurs ont la possibilité de soutenir un projet spécifique ou alors de faire une donation à la cagnotte Fair Energy. Cette cagnotte peut être utilisée pour les projets qui ont presque atteint leur objectif de la relève de fonds afin que ces projets puissent être finalisés. Le service proposé par la Fondation Roi Baudouin permet d'augmenter la crédibilité et la visibilité de la campagne Fair Energy, mais cela implique un coût pour Urban Product, qui doit payer 500 € par projet pour bénéficier de cette plateforme. Ce coût représente un investissement important pour Urban Product, qui paie ce montant sans aucune garantie de réussite de la relève de fonds pour chaque projet.



Source : FONDS DES AMIS D'URBAN PRODUCT. (2024). CAMPAGNES. <https://urbanproduct.peer2peer-kbs-frb.be/projects>

3.2 Objectif principal

Ma gestion de projet consiste à formaliser le projet UP! Energise en structurant les interactions entre les différentes parties prenantes et en établissant des processus clairs pour l'ensemble des étapes d'un projet.

Dans ce sens, j'ai évalué l'implémentation d'une plateforme de financement participatif dédié aux projets de UP! Energise qui permettra de centraliser la collecte de fonds, le suivi des projets et la communication avec les donateurs et les porteurs de projets.

Premièrement, j'ai analysé les différentes options présentes dans ce marché ainsi que les coûts et la rentabilité liés à la mise en place de cette plateforme de financement participatif. Cette analyse prend en compte les ressources techniques et financières nécessaires pour le développement et le fonctionnement de cette plateforme, afin de garantir sa viabilité économique à long terme.

Dans le cadre de l'implémentation de la plateforme, j'ai également mené une étude de marché dans le but de déterminer les fonctionnalités essentielles qu'elle devra proposer. Cette étude de marché a permis de collecter les attentes des futurs utilisateurs, qu'ils soient donateurs, partenaires ou porteurs de projets. Elle a aussi permis d'identifier les outils et services à inclure, comme des tableaux de bord pour le suivi des projets, des différentes options de paiement, ainsi que des fonctionnalités de communication et de transparence, afin de satisfaire au mieux les besoins des différents acteurs.

Un aspect clé de la stratégie d'expansion sera de rechercher et d'adapter les moyens de financement en fonction de la nature des projets. Par exemple, les projets à vocation sociale, comme l'électrification d'écoles ou d'hôpitaux, seront principalement financés par des campagnes de financement participatif. Cela permettra de mobiliser la diaspora et des donateurs sensibles aux enjeux du développement durable. En revanche, pour les projets privés, tels que l'électrification d'entreprises ou de résidences individuelles, un autre modèle de financement sera envisagé. Le leasing, par exemple, pourrait être une solution adaptée, permettant aux bénéficiaires de payer progressivement l'installation tout en bénéficiant immédiatement de l'énergie solaire. Il y a également des projets qui sont des projets qui sont à la fois philanthropique mais également générateur de revenus. Cette approche vise à maximiser l'efficacité et la pertinence des différents outils financiers mis en place par UP! Energise pour répondre aux besoins variés des bénéficiaires.

Enfin, mon objectif est de montrer les avantages de la mise en place d'une plateforme de financement participatif par rapport au système de fonctionnement actuel de UP! Energise ainsi que les défis que UP! Energise pourrait rencontrer dans l'implémentation de sa plateforme de financement participatif.

3.3 Contraintes du projet

Malgré le potentiel d'influence sociale et environnementale considérable du projet UP! Energise, diverses contraintes ont été repérées pendant cette phase d'expérimentation.

1. Une phase expérimentale qui est encore récente et de portée limitée.

Le projet est toujours en phase de test, comportant seulement neuf initiatives dans la campagne Fair Energy. Ce nombre limite la capacité à en tirer des leçons pleinement représentatives pour des mises en œuvre à plus grande échelle. Chaque projet nécessite toujours un soutien sur mesure, ce qui entrave l'automatisation et l'efficacité globale du processus.

2. Des moyens financiers restreints

Actuellement, l'ASBL Urban Product fait face à des ressources financières limitées, ce qui limite sa capacité à investir dans le développement du projet, en particulier en ce qui concerne la communication, la promotion de leur initiative et l'évolution technologique, comme la mise en place d'une plateforme de financement participatif. Cette restriction budgétaire ne permet pas à Urban Product de développer sa propre plateforme de financement participatif dans l'immédiat, mais cela pourrait se faire lorsque le projet sera à une phase plus avancée. Le développement de la plateforme peut se faire également par l'intermédiaire d'un partenaire qui pourrait prendre en charge les coûts de développement de la plateforme.

3. Une dépendance forte au financement participatif

Le modèle Fair Energy repose principalement sur le financement participatif, qui est par nature incertain et dépend de la capacité des différents porteurs de projets à mobiliser d'autres membres de la diaspora ainsi que des donateurs sensibles à la cause. Cette dépendance rend la pérennité du modèle vulnérable en cas de baisse d'intérêt des contributeurs. D'autant plus que le système actuel implique un coût pour l'organisation de 500 € pour soumettre un projet sur le site web de la Fondation Roi Baudouin.

Par conséquent, lorsqu'un projet ne réussit pas sa relève de fonds, cela implique une perte de 500€ pour Urban Product. Urban Product prévoit de faire une étude sur le taux de réussite des projets afin de voir plus en détail l'impact concret lorsque un projet ne réussit pas à être financé.

4. Processus encore très manuel et dispersé

Actuellement, la gestion des projets s'appuie sur plusieurs canaux distincts : les porteurs de projet doivent contacter Urban Product par mail ou téléphone, les dons se font via le site web de la Fondation Roi Baudouin, et les informations relatives au projet Fair Energy ainsi qu'aux différents projets sont disponibles sur le site web d'Urban Product. Cette dispersion des différentes informations peut décourager certains porteurs de projets ou donateurs potentiels ou encore impacter la crédibilité de cette initiative. Le développement de la plateforme qui centralisera l'ensemble de ces informations est donc crucial pour lever cette limite, mais il reste à le concrétiser.

3.4 Définition des sous-objectifs

1. Analyse de l'existant

La première étape de mon travail a été de mener une analyse approfondie de l'existant, cette étape m'a permis bien comprendre l'écosystème actuel du financement participatif et d'identifier les pratiques déjà en place au sein des différents acteurs du financement participatif.

Cette analyse a été menée en deux phases :

- Étude de la concurrence : j'ai examiné diverses plateformes de financement participatif, notamment Growfunding. Le but était d'analyser les modèles économiques de ces plateformes, leurs fonctionnalités principales ainsi que leurs parcours d'utilisateurs.
- Étude des outils actuelles utilisés par Urban Product : j'ai aussi examiné les outils utilisés dans le cadre du projet UP! Energise, notamment le site de la Fondation Roi Baudouin pour la levée de fonds, ainsi que le site d'Urban Product destiné à la communication des projets. Cette recherche a aidé à déceler des problèmes dans le système de fonctionnement actuel, en particulier l'éparpillement des canaux de communication et l'absence de centralisation pour les porteurs de projets et les donateurs.

2. Analyse stratégique de l'implémentation d'une plateforme

La deuxième étape a consisté à approfondir la réflexion stratégique sur la pertinence de créer une plateforme dédiée pour UP! Energise.

Pour cela, j'ai réalisé plusieurs analyses complémentaires :

- Analyse SWOT : j'ai évalué les forces, faiblesses, opportunités et menaces du projet. Cette analyse a souligné les points forts d'UP! Energise, tels que son enracinement auprès des initiateurs de projets locaux et sa mission sociale prononcée. Toutefois, elle a également mis en évidence les enjeux à surmonter, y compris la dépendance aux contributions financières et les moyens restreints dont dispose l'association.
- Analyse PESTEL : j'ai étudié l'environnement global du projet à travers les facteurs politique, économique, socioculturel, technologique, écologique et légal.
- Analyse des cinq forces de Porter : pour compléter l'analyse stratégique, j'ai étudié l'environnement concurrentiel du projet UP! Energise, en tenant compte de la pression concurrentielle, de la menace des solutions alternatives, du pouvoir de négociation des donateurs et des fournisseurs, ainsi que des barrières à l'entrée sur ce marché.

En complément de ces analyses, j'ai réalisé une étude de marché qualitative et quantitative auprès des porteurs de projets et des donateurs.

En menant des entretiens et en distribuant mon questionnaire, j'ai réussi à obtenir des informations importantes sur leurs attentes et leurs nécessités fonctionnelles.

Ces discussions m'ont aidé à approfondir ma réflexion concernant les fonctionnalités essentielles à inclure dans la plateforme de financement participatif.

3. Analyse des solutions de développement et étude de rentabilité

La troisième phase a concerné l'évaluation des diverses options de développement envisageables pour la conception de la plateforme.

J'ai examiné diverses options de développement:

- La création sur mesure avec des développeurs indépendants ou une agence spécialisée.
- L'emploi de solutions en mode SaaS (Software as a Service) spécifiquement conçues pour le financement participatif.

Pour chacune de ces options, j'ai mené une étude comparative des coûts en considérant :

- Les coûts initiaux de développement,
- Les frais liés à la maintenance et à l'hébergement,
- La capacité d'adaptation de la solution pour permettre l'expansion du projet UP! Energise.

J'ai aussi analysé la viabilité financière de la plateforme en mettant en parallèle les coûts prévus avec les possibles revenus provenant des commissions sur les dons ou des contributions des bénéficiaires. Cette étude m'a aidé à identifier des options techniquement réalisables et économiquement viables pour Urban Product, en respectant la contrainte principale qui est le manque de moyens financiers de l'organisation.

4. Réalisation d'un prototype visuel

Enfin, pour concrétiser cette réflexion, j'ai élaboré un prototype visuel de la plateforme.

L'objectif de ce prototype est de fournir une vision tangible de l'interface utilisateur et du parcours que suivraient à la fois les donateurs et les initiateurs de projets. Suite à mon étude qualitative et quantitative, j'ai réussi à incorporer les fonctionnalités prioritaires identifiées pour les donateurs ainsi que les porteurs de projets.

Ce prototype représente un fondement essentiel pour la progression du projet, car il offre la possibilité d'observer la plateforme et d'engager des discussions tangibles avec les intervenants et les développeurs potentiels.

3.5 Méthodologie

Méthodologie pour l'analyse du système de fonctionnement actuel

J'ai conçu un parcours client basé sur l'expérience actuelle des porteurs de projet, dans le contexte de l'évaluation de la mise en œuvre de la plateforme de financement participatif. Cet instrument m'a offert l'occasion d'étudier le parcours effectif des utilisateurs dans un contexte encore largement manuel, peu d'outil de suivi ont été mis en place, une absence de procédures automatisée pour assurer le suivi des projets, ainsi qu'une autonomie limitée des porteurs dans la conduite de leurs démarches.

L'objectif principal de la mise en place de la plateforme de financement participatif est précisément de pallier ces limites. Par conséquent, en traçant le parcours actuel, le parcours client fournit une base pour savoir comment la plateforme devra intégrer des fonctionnalités pour satisfaire l'ensemble des différentes étapes du parcours client. Cela permet de vérifier si la plateforme répond véritablement aux attentes des porteurs de projet, en favorisant la fluidité des échanges, en consolidant les informations, en diminuant les temps de traitement et en augmentant la transparence du processus.

Sur le plan méthodologique, ce parcours client a permis de définir des objectifs fonctionnels de la plateforme. Elle offre la possibilité de déterminer les fonctionnalités prioritaires à inclure, comme l'établissement d'un espace individuel, le suivi en direct de l'avancement d'un projet, l'obtention de notifications automatiques lors des étapes importantes (validation du projet par l'équipe UP! Energise, lancement de la campagne, atteinte des seuils de financement, etc.) ou encore la facilitation du dépôt des projets. En associant ces paramètres aux attentes dans l'expérience utilisateur actuelle, nous pouvons élaborer des indicateurs de performance significatifs (KPI) pour l'évaluation : le taux de transformation des porteurs intéressés en projets soumis, le taux d'approbation des projets, le temps moyen de traitement ou encore le taux de satisfaction post-utilisation.

De plus, le parcours client permet de visualiser des points de friction éventuels, c'est-à-dire les phases du processus qui provoquent de la latence, de l'indécision ou un manque d'enthousiasme chez l'utilisateur. Ces facteurs représentent plusieurs axes d'amélioration pour la mise en place de la plateforme, que ce soit au niveau de l'ergonomie de la plateforme et de la transparence des procédures.

Finalement, dans une perspective de gestion du changement, cette approche favorise une meilleure adoption de la plateforme par les parties concernées. En tenant compte d'une connaissance approfondie de l'expérience utilisateur avant l'implémentation de la plateforme, la mise en œuvre peut être soutenue par une communication plus explicite, une stratégie d'apprentissage plus personnalisée et un accompagnement plus performant lors de la mise en œuvre.

Pour conclure, l'analyse du parcours client effectuée dans le cadre l'implémentation de la plateforme UP! Energise représente une base cruciale pour une évaluation de l'expérience des porteurs de projet. Non seulement il permet de repérer les attentes, les points problématiques et les occasions d'amélioration, ce qui permettra d'avoir une idée concrète des objectifs de la mise en place d'une plateforme de financement participatif.

Méthodologie étude qualitative

Dans le cadre de l'élaboration de la future plateforme de financement participatif pour le projet UP! Energise, j'ai mené une étude qualitative auprès des porteurs de projets. Cette initiative visait à collecter des informations approfondies pour comprendre précisément leurs attentes, leurs nécessités, ainsi que les obstacles qu'ils rencontraient actuellement dans la gestion de leurs campagnes de collecte de fonds. Cette enquête avait pour but de déterminer les fonctionnalités qu'ils considèrent les plus bénéfiques pour optimiser l'efficacité de leurs collectes grâce à une plateforme adaptée à leurs besoins.

Pour ce faire, j'ai choisi d'utiliser les entretiens semi-structurés, une approche qui offre un cadre à la conversation tout en accordant une liberté d'expression aux participants pour s'exprimer. Ce format m'a permis d'examiner les réponses des différents porteurs de projets. De cette manière, j'ai réussi à collecter des données utiles afin de savoir quelles fonctionnalités, les porteurs de projets désiraient retrouver dans la plateforme de financement participatif, dans le but d'optimiser leur expérience auprès d'UP! Energise.

J'ai pris soin de diversifier le profil des porteurs de projets consultés, dans le but d'assurer la représentativité des résultats. Sur les neufs porteurs de projets, j'ai pu avoir des entretiens avec sept d'entre eux. Les participants étaient issus de différents projets de la campagne Fair Energy 24, que ce soit pour l'électrification d'écoles, de fermes agroécologiques ou encore de centres de santé en milieu rural. Cette variété de projet m'a donné l'occasion d'examiner diverses réalités de terrain et de repérer des besoins communs qui concernent tous les porteurs de projets, indépendamment du type d'initiative menée.

Au cours des entrevues, les discussions ont conduit à l'examen de plusieurs sujets clés.

Les porteurs de projets ont fait part des contraintes auxquels ils font face dans la gestion actuelle de leurs collectes de fonds, comme le manque de visibilité des donations qu'ils reçoivent ainsi que la complexité des échanges avec les donateurs. Ils ont aussi manifesté de grandes attentes concernant la transparence et le suivi des collectes de fonds, désirant avoir la possibilité de suivre en direct l'avancement de leurs campagnes et d'être notifiés à chaque moment important de la collecte. Les échanges ont également souligné l'importance d'améliorer les moyens de communication avec les donateurs, dans le but de consolider la relation de confiance et de promouvoir un engagement sur le long terme. Enfin, plusieurs propositions ont vu le jour concernant des fonctionnalités particulières susceptibles d'optimiser leurs campagnes au quotidien, comme la mise à disposition d'un moyen de communication entre les porteurs de projets et les donateurs, ou encore des notifications automatisées.

Cette démarche qualitative a été particulièrement efficace, car elle m'a permis de saisir des aspects détaillés et tangibles que des études quantitatives plus conventionnelles n'auraient pas pu mettre en lumière avec autant de précision. En permettant aux porteurs de projets de s'exprimer, j'ai pu approfondir ma compréhension de leurs besoins, tant sur le plan des fonctionnalités que de l'expérience utilisateur dans son ensemble.

Les conclusions de ces discussions ont été déterminantes dans la conception des spécifications de la plateforme à venir. Des besoins fréquents sont revenus, comme la création d'un tableau de bord, l'intégration de services de messagerie instantanée tels que WhatsApp, ou encore l'ajustement des modalités de paiement en fonction du pays d'origine des donateurs, ont ainsi été établies comme prioritaires.

Pour conclure, cette étude qualitative a représenté un élément crucial de ma méthodologie. Elle m'a aidé à ancrer la réflexion concernant la prochaine plateforme dans le contexte réel des utilisateurs finaux, en s'assurant que les solutions suggérées répondront effectivement à leurs besoins. Cette étude garantit donc que la plateforme UP! Energise ne sera pas juste un instrument technologique, mais elle permettra également d'optimiser l'efficacité et l'influence des campagnes de financement réalisées par les initiateurs de projets.

Méthodologie étude quantitative

Dans le but de recueillir les fonctionnalités que les donateurs aimeraient voir dans une plateforme de financement participatif, un questionnaire a été élaboré pour mieux comprendre le profil des donateurs, leurs motivations et les fonctionnalités qu'ils attendent d'une nouvelle plateforme de financement participatif. Ce questionnaire se compose de trois sections distinctes, chacune ayant pour but d'atteindre des objectifs spécifiques.

1. Identification du profil des éventuels donateurs

La première section du questionnaire a pour objectif d'identifier le profil des éventuels donateurs qui pourraient apporter leur soutien aux projets de la campagne Fair Energy. Afin de réaliser cela, le questionnaire a été partagé au sein de groupes de la diaspora camerounaises et dans des forums de conversation sur l'investissement social. Le but est d'examiner les traits socio-économiques des répondants, leurs raisons de s'engager dans des projets à portée sociale et leur attrait pour des démarches liées à l'électrification durable.

2. Analyse du profil des donateurs actuels

La deuxième partie du questionnaire vise à examiner le profil des donateurs qui ont déjà soutenu les projets Fair Energy. Pour y parvenir, j'ai partagé le questionnaire à l'ensemble des donateurs qui ont fait une donation dans les différents projets de la campagne Fair Energy 24 via la Fondation Roi Baudouin. Cela a permis de déterminer les éléments qui influencent leurs choix de dons et d'évaluer leur implication dans ce genre de projet.

De plus, pour les dons réalisés en dehors de la Fondation Roi Baudouin, des entretiens individuelles ont été organisées avec les porteurs de projets. Par la suite, ils ont transmis le questionnaire à leurs propres donateurs dans le but d'avoir une vision globale du profil et des motivations de tous les donateurs.

3. Recueil des attentes pour une plateforme de financement participatif

Pour finir, la dernière section du questionnaire se focalise sur l'évaluation des besoins et des attentes concernant l'implémentation d'une plateforme de financement participatif spécifiquement destinée aux projets de UP! Energise. Cette partie vise à collecter des renseignements quant aux fonctionnalités que les utilisateurs considèrent comme indispensables, comme les options de don, la clarté des transactions, les systèmes de suivi des projets soutenus et les incitations à la participation.

Cette démarche, qui combine la distribution ciblée du questionnaire, l'analyse des informations des donateurs et des entretiens détaillés, cherche à offrir une vision détaillée de la situation présente du financement participatif pour les différents projets de la campagne Fair Energy 24. Les résultats obtenus contribueront à élaborer une proposition ajustée aux besoins des participants et à optimiser l'efficacité du dispositif de financement des projets des futures campagnes Fair Energy.

Méthodologie de l'analyse des coûts

Pour élaborer des recommandations concernant la conception de la future plateforme de financement participatif du projet UP! Energise, j'ai mis en œuvre une approche d'analyse des coûts. Le but était de déterminer l'option de développement la plus appropriée pour Urban Product, en considérant les restrictions budgétaires de l'association, ainsi que les possibilités d'expansion et d'internationalisation du projet.

Cette étude s'est centrée sur deux catégories principales de solutions : les solutions SaaS et les solutions on-premise, c'est-à-dire le développement sur mesure de la plateforme.

La première option a consisté à examiner les solutions Software as a Service (SaaS), qui ont pour avantage d'être rapidement mises en place et d'incorporer de manière native des fonctionnalités adaptées au financement participatif. Ces options offrent l'avantage d'utiliser une infrastructure déjà existante, avec des dépenses initiales moins importantes que celles liées à un développement personnalisé. Elles proposent également des mises à jour fréquentes, une assistance technique dédiée et une gestion de la sécurité et de la conformité réglementaire facilitée.

Concernant cette alternative, j'ai établi un contact avec l'entreprise iRaiser, actuellement l'un des acteurs majeurs en matière de solutions SaaS dans le secteur du financement participatif et de la collecte de fonds pour les organisations ayant pour objectif d'avoir un impact social.

Grâce à mon échange avec un membre de cette organisation, j'ai pu recueillir des détails précis concernant les tarifs que l'entreprise propose, leurs options de personnalisation, les coûts de maintenance et les fonctionnalités proposées. J'ai aussi veillé à vérifier l'adéquation de leurs outils avec les exigences particulières des différentes parties prenantes du projet, comme l'intégration de plusieurs méthodes de paiement selon le pays de résidence des donateurs, la gestion des attestations fiscales, ou encore la possibilité de communication entre les donateurs et les porteurs de projet.

iRaiser propose une solution complète, mais elle implique un coût récurrent notable sous la forme d'un abonnement. Il est donc essentiel de maintenir un nombre suffisant de campagnes pour garantir une rentabilité à long terme de cet investissement.

Par ailleurs, j'ai examiné la seconde option qui consiste à la création d'une solution personnalisée, spécifiquement élaborée pour satisfaire les exigences d'Urban Product et du programme UP! Energise.

Ce type de solution offre l'avantage d'apporter une flexibilité accrue en matière de personnalisation et d'évolution. Elle offre aussi la possibilité de contrôler entièrement l'infrastructure technique et les dépenses d'hébergement sur le long terme.

Dans cette optique, j'ai pris contact avec diverses agences spécialisées en développement web pour obtenir des propositions détaillées concernant la conception d'une plateforme de financement participatif complète. Ces devis incluait l'ensemble des fonctionnalités pour les donateurs ainsi que pour les porteurs de projet.

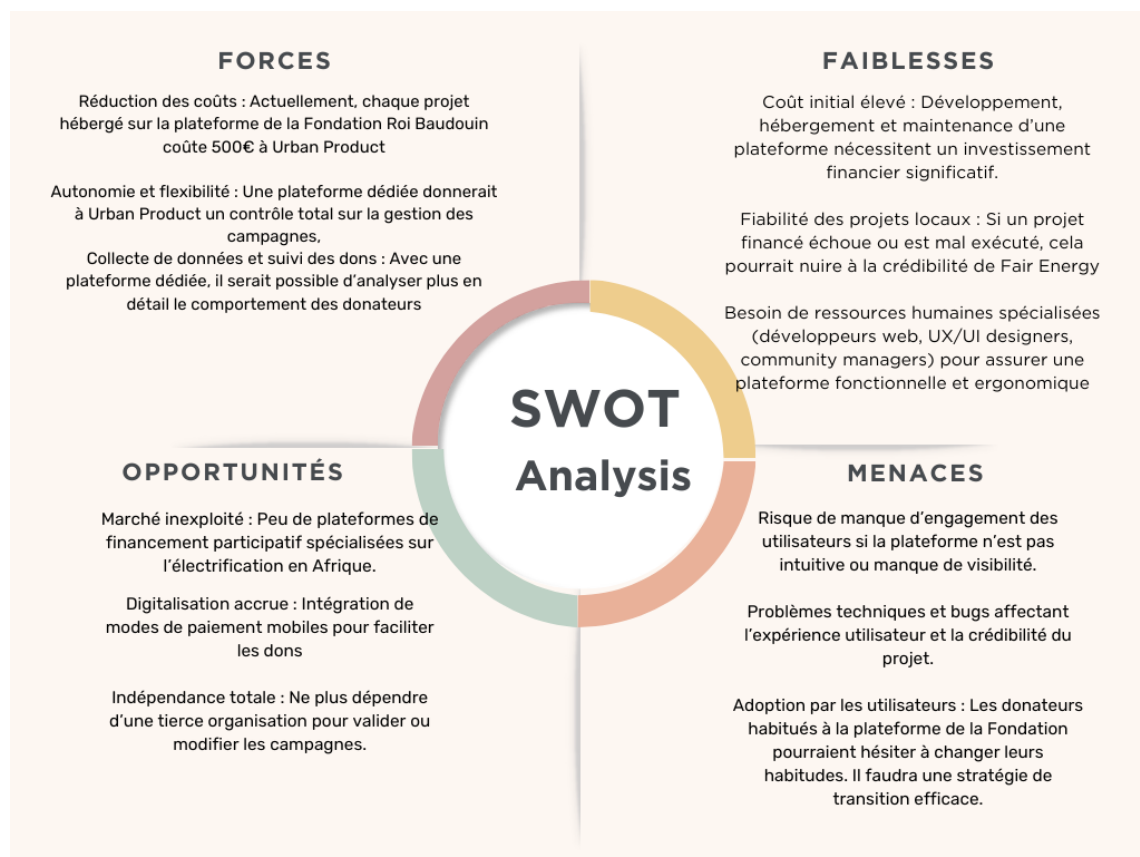
Chaque proposition reçue a été analysée, en tenant compte des coûts de développement initial, des coûts de maintenance, de la possibilité d'ajouter de nouvelles fonctionnalités à l'avenir, ainsi que du temps estimé pour la mise en œuvre.

Cette solution, bien que plus coûteuse au départ que le SaaS, présente un avantage stratégique à moyen et long terme qui est d'offrir une autonomie complète d'Urban Product sur l'outil, sans dépendance à un prestataire externe pour chaque évolution ou modification.

Chapitre 4 : Analyse stratégique

4.1 Analyse SWOT

Figure 4 : analyse swot de la plateforme



La mise en place d'une plateforme de financement participatif représente une alternative stratégique au système de fonctionnement actuel qui implique l'hébergement des campagnes sur le site web de la Fondation Roi Baudouin. Cette transition comporte des aspects financiers, organisationnels et techniques qui requièrent une analyse préalable à une prise de décision. Pour ce faire, j'ai réalisé une analyse SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), qui est un instrument stratégique qui permet d'identifier les atouts et les points faibles internes du projet, mais aussi les opportunités et les risques liés à l'environnement externe.

L'analyse SWOT offre une vision globale des bénéfices et des menaces associés à l'implémentation d'une plateforme de financement participatif dédiée. Cette approche est pertinente pour ma gestion de projet, car elle facilite le processus décisionnel en soulignant les facteurs essentiels pour la réussite et les éventuels défis liés à cette implémentation. Elle permet de tirer parti des atouts du projet en identifiant les forces et opportunités, tandis que l'analyse des faiblesses et menaces aide à anticiper les défis et à élaborer des stratégies d'atténuation.

- Forces

Un des principaux avantages de la mise en place d'une plateforme dédiée est la diminution des dépenses. Actuellement, Urban Product doit payer 500 € pour chaque projet hébergé sur la plateforme de la Fondation Roi Baudouin. Ainsi, une plateforme dédiée aux projets de UP! Energise pourrait favoriser une optimisation financière en éliminant ces coûts récurrents.

De plus, la plateforme proposerait une autonomie et une flexibilité plus importante dans la gestion des campagnes, en opposition à la dépendance actuelle aux normes et échéances fixées par la Fondation Roi Baudouin. Accéder directement aux informations des donateurs représente aussi un avantage significatif, car cela favorise une meilleure analyse des tendances de dons, rendant plus aisée la mise en place de stratégies de rétention des donateurs et de communication ciblée.

- Faiblesses

La mise en place d'une plateforme de financement participatif développé sur mesure nécessite un investissement initial important qui comprend les coûts de développement, d'hébergement et de maintenance.

À cela s'ajoute, la nécessité de mobiliser des ressources humaines spécialisées (développeurs web, UX/UI designers, etc.) pour assurer le bon fonctionnement de la plateforme.

Un autre enjeu réside dans la fiabilité des projets financés. Étant donné que les projets ne seront plus hébergés directement sur le site de la Fondation Roi Baudouin qui a une image de fiabilité et de confiance, la crédibilité des différents projets soutenus par Up! Energise reposera uniquement sur la rigueur de la sélection des projets et du suivi des projets locaux. Une mauvaise exécution d'un projet pourrait ainsi impacter la confiance des donateurs.

- Opportunités

L'opportunité majeure dans le fait d'avoir une plateforme entièrement dédiée aux projets de UP! Energise est que cela permettrait de porter à la fois des projets philanthropiques comme cela est le cas pour les projets de la campagne Fair Energy et également des projets non philanthropiques. Cette compétence est parfaitement en phase avec l'objectif de UP! Energise, qui cherche à soutenir des projets à impact social, mais aussi des projets qui pourraient améliorer leur viabilité économique grâce à une installation solaire. En revanche, la Fondation Roi Baudouin, qui assure la relève de fonds des différents projets, se concentre uniquement sur les initiatives philanthropiques.

Par conséquent, le système de fonctionnement actuel limite l'expansion de l'initiative UP! Energise, cela limite son champ d'action à des projets philanthropiques exclusivement. Le développement d'une plateforme autonome ouvre donc la voie à une diversification des modèles de projets, en intégrant notamment des solutions à visée entrepreneuriale, génératrices de revenus qui permettrait par la même occasion d'élargir le public cible et de proposer des sources de financement différentes.

Ensuite, il existe très peu de plateformes spécialisées dans ce segment, ce qui représente une opportunité de positionnement unique pour l'initiative de UP! Energise.

Pour finir, la plateforme permettrait d'intégrer des modes de financement variés ce qui permettrait de s'adapter aux modes de paiement des donateurs internationaux (hors Belgique). L'indépendance totale qu'elle offrirait permettrait d'explorer ces nouvelles options sans être contraint par les restrictions imposées par une plateforme externe.

- Menaces

L'une des menaces majeures est le risque d'adoption par les utilisateurs. Il pourrait être nécessaire de mettre en place une stratégie de transition efficace, car les donateurs familiers avec la plateforme de la Fondation Roi Baudouin pourraient être réticents à modifier leurs pratiques.

De plus, la plateforme de financement participatif pourrait être confrontée à des risques techniques (bugs, vulnérabilités de sécurité, problèmes de paiement) qui pourraient nuire à l'expérience des utilisateurs et donc affecter la confiance des donateurs.

Finalement, l'absence de visibilité et de renommée comparativement à la Fondation Roi Baudouin pourrait entraver l'implication préliminaire des donateurs, ce qui nécessite l'élaboration d'une stratégie de communication et de sensibilisation efficace.

En conclusion, cette analyse SWOT a permis de mettre en évidence les avantages financiers et stratégiques de l'implémentation d'une plateforme dédiée tout en soulignant les différents défis techniques, organisationnels et communicationnels liés à son implémentation. Bien que cette transition offre une opportunité de croissance et d'indépendance, elle nécessite une planification rigoureuse pour atténuer les risques identifiés. Par conséquent, le succès du projet sera fonction d'une implémentation progressive, soutenue par une stratégie de transition destinée à assurer l'engagement des donateurs et la fiabilité de la plateforme.

4.2 Analyse PESTEL

Figure 5 : analyse pestel de la plateforme

GRID	DENOMINATIONS	
P	Environnement politique	- Relations stables entre la Belgique et les pays bénéficiaires - Potentiel soutien des institutions publiques et fondations (ex. Fondation Roi Baudouin)
E	Environnement économique	- Dynamique favorable des énergies renouvelables - Potentiel effet levier des déductions fiscales pour les donateurs, pouvant aller jusqu'à 45% - Existence de modèles de financement hybrides, tels que le matching fund (doublement des dons) ou le leasing
S	Environnement social	- Fort attachement des diasporas à leurs régions d'origine - Adoption croissante du financement en ligne et de la transparence - Importance de la confiance et de la traçabilité des dons
T	Environnement technologique	- Accessibilité web et mobile de la plateforme - Intégration de CRM, options de paiement variées
E	Environnement écologique	- Adéquation avec la transition énergétique et les préoccupations écologiques - Contribution aux Objectifs de Développement Durable (ODD)
L	Environnement légal	- Respect du RGPD pour la gestion des données - Critères d'éligibilité au statut philanthropique déterminants pour bénéficier de certificats fiscaux - Variation du pourcentage de déduction fiscale selon les pays et les types de projets

- Environnement politique

Politiques publiques en matière de transition énergétique

De nombreux pays, aussi bien en Europe qu'en Afrique, adoptent des stratégies publiques qui soutiennent la transition énergétique, via des projets d'investissement, des réductions d'impôts ou encore l'octroi de subsides à certaines organisations. Ces mesures ont pour objectif de promouvoir le développement des énergies renouvelables et de favoriser une croissance plus durable. Dans ce cadre, l'établissement d'une plateforme consacrée au financement participatif de projets d'énergie durable, comme ceux soutenus par UP! Energise, correspond parfaitement aux priorités politiques actuelles.

Cette stratégie est favorisée par un cadre institutionnel favorable qui valorise l'importance des démarches citoyennes et des collaborations entre des institutions publiques et des organisations privées pour atteindre les objectifs de développement durable. À titre d'exemple, le projet UP! Energise a pu bénéficier du soutien financier de la Business Partnership Facility (BPF), un programme financé par la coopération belge au développement et géré par la Fondation Roi Baudouin. Cette aide financière a été cruciale pour le lancement de la première campagne Fair Energy, illustrant comment les politiques publiques peuvent appuyer la mise en place de solutions innovantes portées par des acteurs qui veulent avoir un impact social.

Cette dynamique politique constitue donc un levier important pour consolider et élargir l'action d'UP! Energise à travers sa future plateforme, en s'alignant sur les objectifs nationaux et internationaux de transition énergétique.

Relations entre les États et les fondations

Les plateformes de dons qui collaborent avec des institutions reconnues, telles que la Fondation Roi Baudouin, bénéficient d'une légitimité accrue et d'un cadre réglementaire stable, facilitant la délivrance de certificats fiscaux aux donateurs et renforçant la confiance du public. Toutefois, cette reconnaissance institutionnelle s'accompagne de critères stricts : la Fondation Roi Baudouin ne soutient que des projets à vocation strictement philanthropique. Cela signifie que les projets intégrant une composante commerciale ou génératrice de revenus, même s'ils répondent à des besoins sociaux essentiels, sont exclus de ce type de soutien.

Dans cette optique, le développement d'une plateforme dédiée à UP! Energise représente une opportunité stratégique importante. Elle offre la possibilité de s'affranchir des restrictions imposées par des entités externes tels que la Fondation Roi Baudouin et d'élargir le financement participatif à une gamme plus diversifiée de projets.

Par conséquent, UP! Energise sera en mesure de soutenir non seulement des projets purement philanthropiques, mais aussi des projets hybrides ou privés, menés par des entrepreneurs locaux, des coopératives ou des organisations à but social. Cette flexibilité est indispensable pour s'adapter à la réalité du terrain où de nombreux projets durables allient impact sociale et modèle économique viable. Une plateforme indépendante devient alors un levier de développement plus inclusif, capable de combiner solidarité et autonomie économique.

Stabilité politique dans les zones d'intervention

Un facteur essentiel pour la bonne exécution des projets est la stabilité politique dans les pays où ils sont menés, tels que le Cameroun. Effectivement, les phases d'instabilité peuvent entraîner des retards dans les installations ou dissuader certains contributeurs. De plus, concernant nos initiatives déjà réalisées au Cameroun, nous avons observé que les panneaux solaires étaient fréquemment retenus à la douane. Les démarches de dédouanement prolongées ont considérablement allongé le délai de réalisation. Cependant, une plateforme autonome facilite la centralisation des informations et le suivi clair des campagnes, même lors d'une interruption locale. Elle informe régulièrement les parties prenantes des complications logistiques tout en préservant la confiance malgré les retards inattendus.

- Environnement économique

Modèles de financement hybrides

La plateforme offre la possibilité d'incorporer diverses formes de financement : les dons traditionnels, les fonds de contrepartie (doublant les dons grâce à une entreprise ou une fondation), ou encore des modèles de leasing. Cette variété de formes de financement renforce la viabilité économique du projet en attirant différents types de donateurs et d'investisseurs.

Déductions fiscales

Les critères permettant qu'un projet bénéficie de la déductibilité fiscale sont essentiels dans le cadre d'un projet de financement participatif. En effet, seuls les projets à caractère strictement philanthropique, c'est-à-dire sans finalité commerciale directe, peuvent offrir à leurs donateurs la possibilité d'obtenir une déduction fiscale. Dans le cadre des projets de la campagne Fair Energy 24, la déduction fiscale pour les donations est de 45 % du montant du don, à condition que celui-ci soit supérieur ou égal à 40 €, selon la législation fiscale en vigueur dans le pays de résidence du donateur. C'est le cas de l'ensemble des projets de la campagne Fair Energy, tous considérés comme philanthropiques, qui permettent donc aux donateurs de bénéficier de cet avantage fiscal attractif.

Toutefois, ces conditions sont directement influencées par les modifications législatives. Le gouvernement fédéral belge envisage de diminuer ce taux de déduction de 45 % à 30 %, une décision qui pourrait potentiellement réduire l'attrait fiscal des dons et affecter les comportements des donateurs à l'avenir. Ce changement réglementaire met l'accent sur la nécessité pour UP! Energise d'explorer une plateforme autonome qui peut s'ajuster à diverses configurations fiscales, tout en diversifiant les modèles de financement proposés, en combinant notamment subventions, leasing et fonds de contrepartie afin d'assurer la pérennité des projets, qu'elles soient de nature philanthropique ou non.

Accessibilité économique pour les porteurs de projets

Une solution hébergée en interne (on-premise) permettrait de diminuer les coûts variables liés aux prestataires externes, rendant ainsi le système plus accessible pour les petites personnes. Cela encourage aussi l'inclusion de porteurs de projets provenant de zones rurales ou à faibles ressources, souvent négligés par les méthodes traditionnelles de financement. Par exemple, la Fondation Roi Baudouin applique une charge administrative de 5 % sur chaque contribution reçue, ce qui peut constituer une somme significative, particulièrement pour les projets à budget modeste. En créant sa propre plateforme, UP! Energise pourrait réduire significativement ces coûts pour les bénéficiaires tout en offrant une plus grande souplesse dans la gestion financière des projets, promouvant ainsi une approche de financement participatif plus juste et durable.

- Environnement socioculturel

Engagement de la diaspora

Afin de susciter l'engagement des membres des différentes diasporas, Il faut mettre en place des instruments professionnels, faciles à utiliser, assurant la transparence et l'efficacité du processus. Une plateforme conçue spécifiquement pour le suivi en temps réel des campagnes, l'évaluation de l'impact des dons et la délivrance d'attestations fiscales, permet de répondre directement à ces demandes. De plus, lors d'interviews réalisées avec différents porteurs de projet de la campagne Fair Energy 24, tous ont mis en avant que la plupart de leurs financeurs, eux aussi membres de la diaspora camerounaise, n'étaient pas au courant du caractère philanthropique de la campagne. Ceci met en évidence une nécessité vitale de sensibilisation et d'éducation sur le fonctionnement des systèmes fiscaux associés aux dons, qui pourrait être satisfaite par une plateforme fournissant des informations explicites sur les avantages fiscaux associés aux projets, des tutoriels clairs afin d'aider les utilisateurs à faire une donation.

Sensibilité à l'impact social et environnemental

La possibilité de suivre l'évolution de la relève de fonds des différents projets, à travers la plateforme, ainsi qu'à observer les fonds additionnels obtenus grâce à des fonds de contrepartie ou encore des retours d'impact (images, témoignages), stimule l'implication et accentue la transparence. En particulier pour les initiatives à but philanthropique, il est crucial de mettre en avant l'impact social créé, car c'est généralement ce facteur qui incite à faire un don. Il est nécessaire de démontrer de quelle manière les contributions favorisent l'accès à l'électricité, à l'eau potable ou encore aux services éducatifs contribue à solidifier la confiance des donateurs et à assurer leur loyauté sur le long terme. Une plateforme soigneusement conçue peut donc se transformer en un véritable instrument de narration de l'impact des donations sur le quotidien des bénéficiaires.

- Environnement technologique

Capacité d'utilisation des outils numériques

La plupart des porteurs de projet actuellement engagés dans la campagne Fair Energy 2024 sont des individus plutôt âgés, généralement peu expérimentés avec les outils numériques. Ceci signifie que la plateforme doit offrir une interface simple et intuitive, avec des parcours utilisateur facilement compréhensibles et des fonctionnalités clairement détaillées pour assurer une adoption rapide et une gestion efficace des campagnes par tous les utilisateurs.

Évolution des solutions de paiement

La diversification des moyens de paiement est un critère clé pour garantir l'accessibilité et la flexibilité d'une plateforme de financement participatif. Une solution moderne doit permettre les paiements ponctuels, récurrents, ou encore ceux réalisés depuis différents pays, en envoyant le don vers la fondation adéquate en fonction du pays de résidence du donateur afin de garantir que sa donation lui permette d'obtenir une déduction fiscale. Cela permet à des donateurs résidant dans d'autre pays de pouvoir bénéficier des avantages fiscaux. Lors de mon enquête auprès des donateurs potentiels et actuels, plusieurs ont exprimé un réel intérêt pour la mise en place d'un système de dons mensuels automatisés, ainsi que pour une offre de moyens de paiement diversifiés afin de s'adapter à leurs habitudes de consommation numérique. Cette flexibilité renforcerait la régularité des contributions et l'engagement dans la durée.

CRM intégré

Un CRM (customer relationship management) intégré offre la possibilité de gérer les interactions avec les donateurs, d'envoyer des courriels sur mesure, de segmenter les profils et d'observer leur comportement (nombre de clics, fréquence des dons, préférences, etc.). Cette fonction est essentielle pour optimiser la fidélisation, relancer les projets ayant une relève de fond qui stagne ou communiquer de manière efficace sur des nouveaux projets. Dans le cas de UP! Energise, qui est une initiative encore récente, l'implémentation d'un CRM à une importance stratégique. Elle offrirait une perspective précise des donateurs ayant soutenu les divers projets, de repérer les donateurs les plus investis, et d'élaborer progressivement une base de données solide pour les prochaines campagnes. Cela favoriserait aussi une professionnalisation de la relation avec la diaspora.

Personnalisation illimitée

L'option de développement en interne permet d'adapter la plateforme aussi bien aux donateurs qu'aux porteurs de projet. Des fonctionnalités comme la soumission de projet, la validation d'un projet, le tableau de bord personnalisé, ou encore l'intégration avec les différents partenaires peuvent être implémentées de manière modulaire et évolutive.

- Environnement écologique

Promotion de projets à impact environnemental

Les projets soutenus par UP! Energise (électrification solaire, accès à l'eau, etc.) s'inscrivent pleinement dans les objectifs de développement durable. La plateforme devient ainsi un outil de promotion directe de ces projets, et un vecteur de sensibilisation.

Conformité aux normes environnementales

Pour obtenir le soutien de partenaires institutionnels, les projets à financer doivent généralement se conformer à des normes environnementales minimales. Une plateforme sur mesure peut inclure une grille d'évaluation environnementale, renforçant ainsi la crédibilité des projets auprès des donateurs et des partenaires. Cela aide aussi à organiser les informations techniques à présenter dès le lancement du projet. Pour les projets qui reçoivent un fonds de contrepartie de la Fondation Synergie Renouvelable, certaines conditions spécifiques ont été stipulées, y compris l'exigence d'utiliser des batteries au lithium. Cette situation a influé directement sur les installations, étant donné que le partenaire technique Solarly n'a pas pu utiliser des batteries au gel, qui sont parfois plus abordables financièrement. Cela met en évidence la nécessité d'avoir une plateforme qui regroupe les besoins des partenaires et les convertit en critères pour les porteurs de projet.

- Environnement légal

Conformité au RGPD

La mise en place d'une plateforme de financement participatif soulève des enjeux en matière de protection des données personnelles. Celle-ci doit impérativement intégrer un système de consentement explicite à la collecte et au traitement des données, un accès sécurisé aux informations sensibles, ainsi que la possibilité pour chaque utilisateur de gérer ses préférences (modification, suppression ou anonymisation des données). De plus, la plateforme doit permettre aux donateurs de conserver leur anonymat, ils pourront donc opter pour une divulgation publique uniquement du montant de leur don, tout en préservant leur identité confidentielle. Cependant, dans le cas d'un soutien à un projet philanthropique, les données privées doivent être transmises de façon sécurisée pour l'émission d'un certificat fiscal, conformément à la législation actuelle. Cette confidentialité permet d'équilibrer transparence, protection de la vie privée et obligations fiscales.

Réglementation fiscale transnationale

La gestion fiscale des dons est complexe en raison des variations significatives dans les déductions fiscales d'un pays à l'autre. Ainsi, une plateforme de financement participatif dédiée aux projets UP! Energise doit être capable de prendre en compte les particularités des reçus fiscaux selon la législation du pays où réside le donateur. En outre, pour les initiatives philanthropiques, il est essentiel que la plateforme puisse orienter automatiquement les fonds vers la fondation appropriée, en fonction du pays de résidence du donateur, par exemple, la Fondation Roi Baudouin pour les donateurs belges ou encore la Fondation de France pour les donateurs français. Cette faculté à gérer efficacement les dons vers les entités concernées assure aux donateurs un accès aux avantages fiscaux auxquels ils ont droit.

Statut juridique des projets

Certain projet peuvent avoir une double finalité : à la fois solidaire et génératrice de revenus (par exemple, l'électrification d'une ferme qui vise à améliorer la production agricole tout en ayant un impact social). La plateforme doit pouvoir distinguer les campagnes éligibles à des réductions fiscales de celles qui ne le sont pas afin d'assurer une transparence maximale auprès des donateurs. Pour cela, un système clair de catégorisation des projets est nécessaire dès la phase de soumission. C, dès le dépôt du projet, le porteur est invité à expliquer la finalité du projet via un formulaire structuré, ce qui permet à l'équipe de modération de classer immédiatement le projet comme philanthropique ou privé. Cette distinction est essentielle afin d'informer correctement les donateurs sur l'éligibilité aux avantages fiscaux.

4.3 Analyse des forces de Porter

- Intensité de la concurrence

Le secteur des plateformes de financement participatif connaît une croissance constante, avec l'émergence de nombreux acteurs proposant des solutions pour soutenir des projets à vocation sociale, environnementale ou entrepreneuriale. Des plateformes telles que celle de La fondation Roi Baudouin ou encore Growfunding sont bien implantées dans ce secteur. Elles bénéficient d'une forte notoriété, des communautés d'utilisateurs fidèles, et une capacité technique et marketing bien établi. Ces structures ciblent également les porteurs de projets durables, ce qui peut sembler positionner leur offre en concurrence avec celle proposée par Up! Energise.

Cependant, l'approche d'UP! Energise possède des attributs distinctifs qui lui confèrent une position unique sur le marché. Effectivement, la plateforme ne se limite pas à établir un lien entre donateurs et porteurs de projets, elle mise sur une forte dynamique communautaire en soutenant des initiatives directement menées par des membres de la diaspora camerounaise résidant en Belgique ou en Europe. Cette proximité entre les porteurs de projets et les donateurs représente un élément distinctif crucial, qui accentue la confiance et l'implication des donateurs.

De plus, la plateforme offre des systèmes de financement novateurs, qui sont absents sur les autres plateformes de ce type. L'usage de fonds de contrepartie (comme ceux offerts par la Fondation Synergie Renouvelable), où chaque euro donné par un donateur est doublé grâce à un partenaire institutionnel, améliore considérablement l'efficacité des campagnes. Par ailleurs, la possibilité d'une contribution échelonnée, grâce à des donations mensuelles ou à un système de paiement en plusieurs mensualités du restant dû pour les projets qui ont quasiment atteint le montant total de leurs projets, constitue une véritable nouveauté. Elle offre la possibilité d'élargir le groupe de contributeurs, en intégrant des donateurs qui ne sont pas en mesure de faire un don conséquent unique, mais qui désirent néanmoins appuyer un projet sur le long terme.

Pour finir, UP! Energise, en alliant l'engagement de la diaspora et l'innovation financière des modèles de financement qu'elle propose, lui permette de se positionner dans une niche à haute valeur ajoutée qui est encore peu exploitée par les autres acteurs présents dans ce marché. Par conséquent, bien que le marché du financement participatif soit globalement compétitif, la particularité du modèle d'UP! Energise lui permet d'atténuer la menace posée par les concurrents.

- Pouvoir de négociation des clients

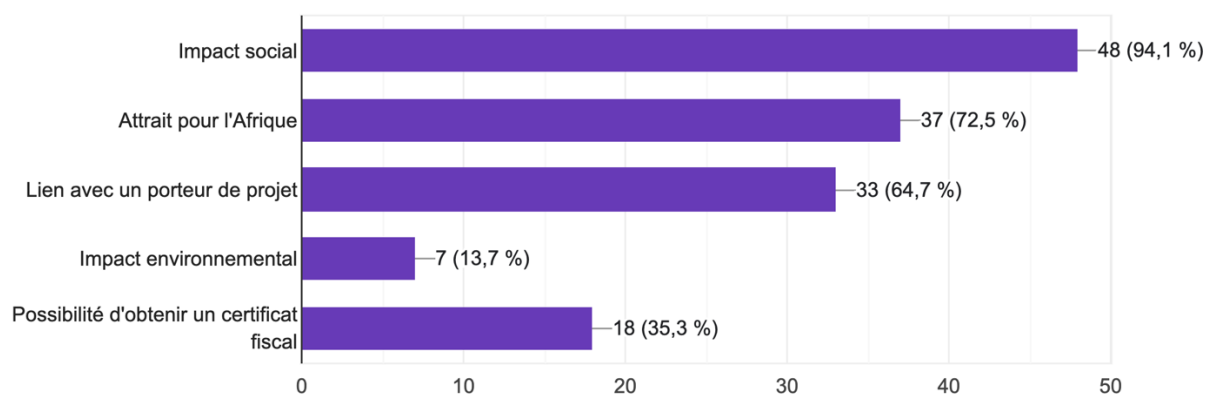
Dans le secteur du financement participatif, les donateurs exercent un pouvoir de négociation particulièrement élevé. Cette position avantage provient de leur large éventail de choix, en effet, un donateur peut décider de financer un projet sur une autre plateforme, d'opter pour une cause différente ou simplement de ne pas faire de donation.

Pour satisfaire ces exigences, UP! Energise doit assurer une expérience utilisateur satisfaisante. En offrant une interface intuitive, une clarté sur l'utilisation des donations, des retours sur l'impact (témoignages, photos, vidéos), et de les informer de la possibilité d'accès aux réductions fiscales pour les projets philanthropiques. Cette caractéristique s'avère cruciale dans la décision de faire une donation, comme l'ont signalé les retours issus de la campagne Fair Energy 2024. Un certain nombre de porteurs de projets ont signalé que leurs financeurs n'étaient pas au courant des avantages fiscaux, soulignant une lacune en matière de communication qui doit être comblée.

Figure 6 : incitants à faire un don pour les donateurs

Qu'est-ce qui vous motive à soutenir des initiatives comme Fair Energy ?

51 réponses



Source : Rbib, B. (2025, Février). *Sondage Fair Energy : Profil, Expérience et Plateforme*. Bruxelles.
<https://forms.gle/CLvLVnsAd9HhiXg66>

Comme l'illustre les résultats de mon étude auprès des donateurs ayant contribué à un projet de la campagne Fair Energy 24, ces résultats confirment la pertinence d'intégrer à la plateforme une fonctionnalité mettant en valeur l'impact social des projets, puisque 94,1 % des répondants affirment être motivés par cet aspect. En rendant visibles les effets concrets de leur contribution, notamment à travers des témoignages vidéo des bénéficiaires locaux. De cette manière, la plateforme renforce le lien émotionnel entre le donateur et le projet soutenu. Ce type de contenu permet de matérialiser l'impact du don, de créer un sentiment d'utilité directe, et d'encourager la fidélisation des donateurs.

De plus, nous pouvons remarquer que l'attrait pour l'Afrique est un élément incitant à faire une donation, exprimé par 72,5 % des répondants, cela souligne l'importance d'un lien affectif ou identitaire fort avec ce continent. Pour répondre à cette attente, il est essentiel que la plateforme propose une description détaillée de chaque projet, mettant en lumière les réalités locales et les besoins spécifiques des communautés bénéficiaires. En rendant visibles l'impact concret sur le terrain, que ce soit en matière d'éducation, de santé ou d'activité économique, la plateforme doit permettre aux donateurs de se projeter et de renforcer leur sentiment d'appartenance et de contribution au développement du continent.

- Pouvoir de négociation des fournisseurs

Dans le cadre du projet UP! Energise, le pouvoir de négociation des fournisseurs est significatif, car ces derniers conditionnent directement la faisabilité et la réussite des projets d'électrification solaire.

Un partenaire opérationnel clé est Solarly, une entreprise belgo-camerounaise spécialisée dans les installations solaires. Le choix de ce prestataire n'est pas fortuite, il a permis à Urban Product d'obtenir le soutien de la Business Partnership Facility (BPF), pour qui la collaboration avec une entreprise active à la fois en Belgique et dans le pays d'implémentation constituait une condition d'éligibilité. Cette binationalité a été un levier important pour décrocher les premières subventions institutionnel. Ce subside a permis de lancer la première campagne de Fair Energy.

Cependant, Solarly a fait face à des problèmes financiers, ce qui a pu susciter des doutes quant à la pérennité de la collaboration entre Urban Product et ce partenaire. Néanmoins, la société demeure toujours un collaborateur clé, elle propose les estimations de coûts des projets, réalise l'installation et assure le support technique des systèmes solaires. Sa fonction est stratégique, car la fiabilité de ses services conditionne la satisfaction des bénéficiaires, la confiance des donateurs et également la réputation du projet UP! Energise. Ce rôle donne à Solarly un pouvoir de négociation significatif.

Sur le plan institutionnel, la Fondation Roi Baudouin joue également un rôle important. Elle est l'un des rares organismes habilités à émettre des certificats de déduction fiscale aux donateurs en Belgique. Ce mécanisme constitue un avantage considérable pour encourager les dons envers des projets philanthropiques, car il permet une réduction d'impôt de 45 % dès 40 € de contribution. Cette faculté à valoriser les campagnes confère à la Fondation une position influente, notamment en ce qui concerne les modalités administratives et les critères d'éligibilité des projets philanthropiques.

Le mécanisme de fond de contrepartie ou *matching fund* mis en place par la Fondation Synergie Renouvelable est également crucial. Ce dispositif permet de multiplier par deux les montants collectés pour les projets qu'elle soutient, jusqu'à un plafond de 50% du montant total des devis. Cette contribution est souvent déterminante pour l'achèvement d'un projet. Nous avons pu remarquer que l'ensemble des projets de la campagne qui ont pu être installés, bénéficiaient d'un fonds de contrepartie de la Fondation Synergie Renouvelable. En revanche, la Fondation fixe certaines normes techniques, comme l'emploi exclusif de batteries au lithium, ce qui influence directement les décisions d'achat et le choix des fournisseurs.

- **Menace des produits de substitution**

Dans ce secteur, la menace des produits ou services de substitution désigne la possibilité qu'un autre mode de financement vienne répondre de manière équivalente au besoin initial. Dans le cas de UP! Energise, cette menace peut être considérée comme faible, en raison du caractère unique de la proposition de valeur de ce projet, qui combine une multitude de possibilités de moyens de financement.

Les principales alternatives comprennent les subventions publiques, le mécénat d'entreprise ou encore des crédits bancaires. Bien que ces alternatives peuvent jouer un rôle dans le financement des projets, leur existence ne remet pas en cause la pertinence et la viabilité du modèle proposé par Up! Energise. Au contraire, en prenant l'exemple des projets de la campagne Fair Energy 24, ces financements externes font office de catalyseurs, apportant un complément et non une concurrence aux donations classiques. Dans la plateforme, il faudra stipuler de manière claire les différents types de financement qui contribue au financement d'un projet.

Par exemple, certains projets accompagnés dans le cadre de la campagne Fair Energy 2024 ont pu bénéficier de subventions couvrant jusqu'à 75 % du coût total de ces projets, octroyées par des institutions comme la Province de Flandre occidentale. Ce soutien n'a en aucun cas réduit la nécessité ou l'intérêt de mener une campagne de financement participative, cela a au contraire renforcé la crédibilité du projet et permis d'atteindre plus facilement le montant restant à collecter. Dans cette configuration, UP! Energise agit comme levier de complémentarité, facilitant la concrétisation de projets complexes en assurant le dernier maillon du financement grâce à la mobilisation des donateurs.

De plus, la valeur ajoutée de la plateforme de UP! Energise permet de se démarquer des produits de substitution grâce à sa capacité à établir un lien direct et émotionnel entre le donateur et le projet, ce qu'aucun dispositif institutionnel traditionnel n'offre

Pour résumer, le risque que représentent les produits de substitution reste faible, tant en termes de fonctionnalités que de valeur perçue. Quand d'autres sources de financement sont disponibles, elles ont tendance à augmenter l'efficacité et l'impact du projet au lieu de limiter l'utilité de la plateforme dédiée aux projets de Up! Energise. Cette complémentarité représente même un atout stratégique que la plateforme peut mettre en valeur dans sa communication et dans son modèle d'aide aux porteurs de projets.

- **Menace des nouveaux entrants**

Sur le marché du financement participatif, la barrière technologique à l'entrée est aujourd'hui relativement faible. Il existe des outils no-code, des solutions SaaS et des modèles préconstruits, ce qui facilite la création rapide de plateformes en ligne. Toutefois, cette accessibilité apparente ne doit pas cacher les nombreuses barrières à l'entrée quel soit structurelles, stratégiques et relationnelles qui caractérisent le positionnement spécifique de UP! Energise.

UP! Energise se distingue principalement par son modèle hybride et novateur. Contrairement aux plateformes de financement participatif conventionnelles, UP! Energise combine trois sources de financement complémentaires : le soutien des membres de la diaspora, l'implication d'institutions partenaires (telles que la Fondation Synergie Renouvelable ou le Business Partnership Facility), et enfin, le fonds Fair Energy, qui est un fonds commun interne à Urban Product destiné à soutenir les projets qui n'ont pas atteint la totalité de leur objectif financier. Cette capacité à combiner plusieurs sources de financement représente un atout stratégique.

Par ailleurs, UP! Energise a réussi à établir une solide implantation locale, en partie grâce à son partenariat avec Solarly, une entreprise belgo-camerounaise. Malgré quelques problèmes financiers rencontrés, Solarly demeure un acteur technique essentiel. Ce partenariat remplissait aussi un critère d'admissibilité requis par le programme Business Partnership Facility afin de recevoir leur aide financière. Cette forme de partenariat stratégique, approuvée par des partenaires institutionnelles, représente une autre difficulté pour les nouveaux entrants.

De plus, l'initiative UP! Energise jouit d'une confiance grandissante de la part de ses parties prenantes. Ce capital est construit non seulement grâce à des projets achevés, mais aussi par la fidélisation des porteurs de projets. En effet, plusieurs porteurs de projets qui ont terminé la relève de fonds d'un projet dans le cadre de la campagne Fair Energy 2024 sont revenus solliciter l'équipe Up! Energise pour le lancement d'un nouveau projet. Ce phénomène démontre une certaine satisfaction des bénéficiaires concernant le système de fonctionnement de UP! Energise ainsi que de la qualité du soutien fourni.

En résumé, bien que l'entrée sur ce marché semble techniquement possible, la nature collaborative, l'expertise développée au fil du temps et le modèle de financement hybride de UP! Energise rendent à ce stade la menace des nouveaux entrants assez faible.

Chapitre 5 : Analyse des besoins utilisateurs et options de développement de la plateforme

5.1 Élaboration des fonctionnalités de la plateforme pour les donateurs

Afin d'évaluer l'intérêt et les attentes des donateurs vis-à-vis d'une plateforme dédiée aux projet de UP! Energise, une enquête quantitative a été réalisée à travers un questionnaire en ligne. Ce questionnaire a été diffusé auprès de plusieurs catégories de répondants afin de recueillir un échantillon représentatif des attentes et des besoins des contributeurs potentiels et existants.

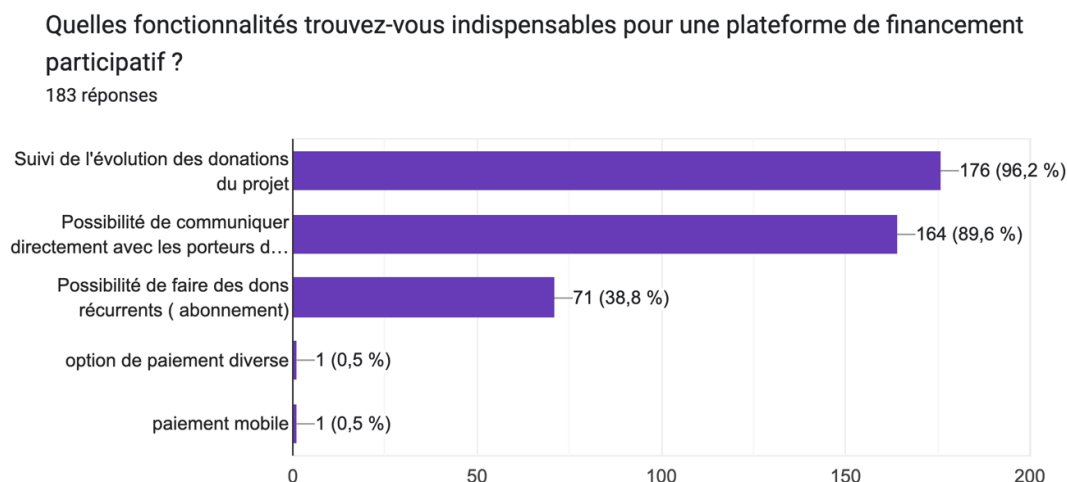
En premier lieu, les donateurs ayant déjà fait un don par l'intermédiaire de la Fondation Roi Baudouin ont eu directement accès au questionnaire. L'objectif était de recueillir leur avis sur le système de fonctionnement actuel et d'identifier les ajustements qu'ils estimerait nécessaires pour perfectionner leur expérience en tant que donateur. Ce groupe de répondants, ayant déjà un engagement envers les initiatives de la campagne Fair Energy , constitue une ressource importante d'informations concernant les points forts et les faiblesses du système actuel.

Par la suite, pour inclure les donateurs potentiels et ceux ayant soutenu les projets de la campagne Fair Energy par d'autres moyens que via la fondation Roi Baudouin, le questionnaire a été envoyé aux porteurs de projet, qui ont pris en charge sa diffusion auprès de leurs propres donateurs. Cette méthode a permis d'atteindre un public déjà intéressé par l'initiative, sans pour autant passer par la plateforme de la Fondation Roi Baudouin. L'étude des réponses de cette catégorie a permis d'avoir une meilleure compréhension des motivations et des obstacles rencontrés par ce type contributeurs.

Enfin, afin de toucher un public plus large et d'évaluer le potentiel d'adhésion à une plateforme dédiée, le questionnaire a été publié sur la page LinkedIn du projet UP! Energise ainsi que dans plusieurs groupes Facebook de la diaspora camerounaise. Cette approche est pertinente, puisque le projet UP! Energise est actuellement en phase pilote au Cameroun, ce qui en fait une cible privilégiée pour mobiliser de nouveaux donateurs issus de cette communauté.

Cette approche de diffusion a permis de rassembler une variété de profil de répondants, comprenant aussi bien des contributeurs réguliers du financement participatif que des personnes encore novices dans ce type d'engagement. L'analyse des résultats de cette étude contribuera à avoir une meilleure compréhension du profil des donateurs ainsi qu'à perfectionner les caractéristiques de la future plateforme, afin qu'elle puisse répondre idéalement aux besoins variés des différents types de donateurs.

Figure 7 : fonctionnalités de la plateforme pour les donateurs



Source : Rbib, B. (2025, Février). *Sondage Fair Energy : Profil, Expérience et Plateforme*. Bruxelles.
<https://forms.gle/CLvLVnsAd9HhiXg66>

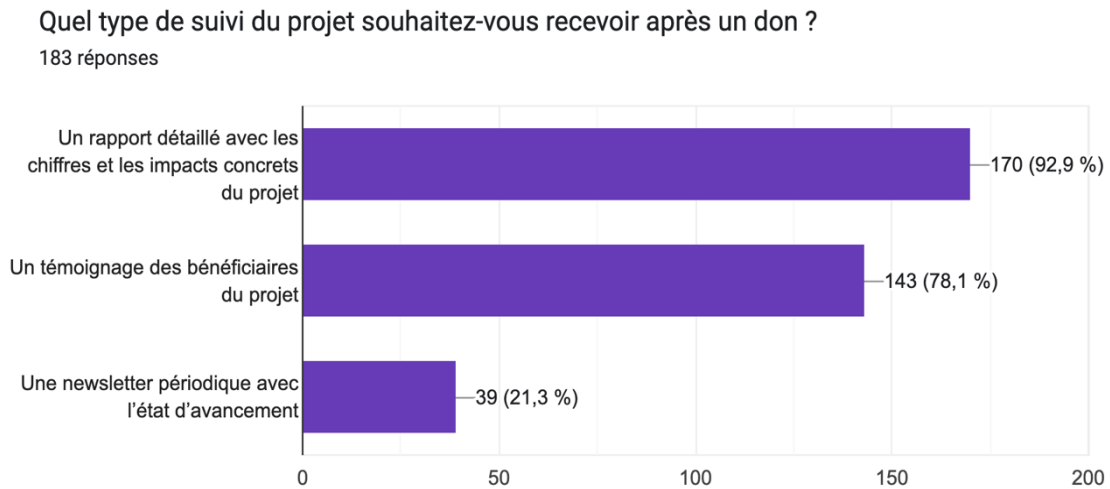
Concernant les fonctionnalités à intégrer dans la plateforme, les résultats ci-dessus montrent une attente forte concernant la transparence et l'interaction avec les porteurs de projet. En effet, 96,2 % des répondants considèrent que le suivi de l'évolution des donations est une fonctionnalité essentielle. Cela souligne l'importance pour les donateurs d'avoir une visibilité en temps réel sur l'impact de leurs contributions, ce qui renforce la confiance et l'engagement dans le processus de financement. Ainsi, la plateforme intégrera une barre de progression permettant aux donateurs ainsi qu'aux porteurs de projet de suivre l'avancement des relèves de fonds.

Par ailleurs, 89,6 % des répondants ont exprimé la volonté de pouvoir communiquer directement avec les porteurs de projet. Ce résultat met en évidence une volonté d'établir une relation plus proche entre donateurs et porteurs de projet. En réponse à cette attente, la plateforme proposera une fonctionnalité qui permet aux donateurs de prendre contact directement avec les porteurs de projet, ce qui permettra de faciliter l'échange d'informations et d'offrir la possibilité aux donateurs de poser des questions concernant le aux responsables des projets soutenus.

Un autre aspect mis en avant par l'étude concerne la possibilité de faire des dons récurrents, plébiscitée par 38,8 % des participants. Ce résultat reflète une ouverture à un modèle de financement plus ouvert, où les donateurs peuvent s'engager sur le long terme via un système d'abonnement de dons mensuel. Cette fonctionnalité sera intégrée à la plateforme afin d'encourager un soutien régulier aux projets.

Enfin, certaines attentes relatives à la diversification des moyens de paiement, notamment l'intégration du paiement mobile, ont été évoquées (0,5 % des réponses chacune). Ces éléments ne ressortent pas comme prioritaires dans les résultats du questionnaire mais leur prise en compte pourrait néanmoins contribuer à renforcer l'accessibilité de la plateforme, en particulier pour les donateurs vivant dans des pays où le paiement mobile est largement utilisé.

Figure 8 : type de suivi après une donation



Source : Rbib, B. (2025, Février). *Sondage Fair Energy : Profil, Expérience et Plateforme*. Bruxelles.
<https://forms.gle/CLvLVnsAd9HhiXg66>

En ce qui concerne le type de suivi après une donation, On remarque que la majorité des répondants voudraient avoir un rapport détaillé avec des chiffres et des impacts concrets du projet, cette fonctionnalité est plébiscitée par 92,9 % des répondants. Ce résultat confirme l'importance de la transparence et de la communication des résultats concrets sur le terrain pour instaurer une relation de confiance entre les porteurs de projet et les donateurs. En conséquence, la plateforme de financement intégrera un espace où les porteurs de projet publieront des rapports avec des indicateurs d'impact et l'évolution des réalisations.

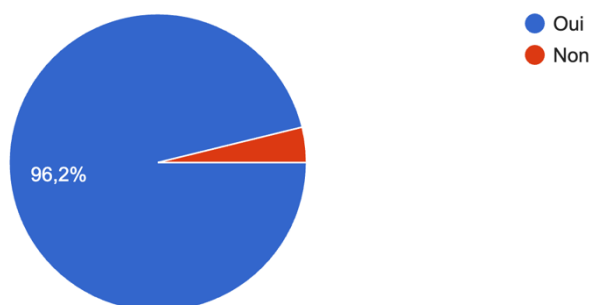
En complément, 78,1 % des répondants expriment un intérêt pour des témoignages des bénéficiaires du projet. Les donateurs souhaitent percevoir l'impact direct de leurs contributions à travers des récits des bénéficiaires. Pour répondre à cette attente, la plateforme proposera une section dédiée aux témoignages sous forme de vidéos ou d'interviews des bénéficiaires.

Enfin, une newsletter périodique avec l'état d'avancement du projet est une option qui est demandée par 21,3 % des répondants. Bien que cette fonctionnalité soit moins demandée que les précédentes, elle reste un moyen pertinent d'informer régulièrement les donateurs qui souhaitent un suivi plus fréquent du projet qu'ils supportent.

Figure 9 : intérêt pour une fonctionnalité d'alerte d'un projet

Seriez-vous intéressé(e) par une fonctionnalité qui vous alerte lorsqu'un projet est proche de son objectif ou lorsqu'un nouveau projet est lancé ?

183 réponses



Source : Rbib, B. (2025, Février). *Sondage Fair Energy : Profil, Expérience et Plateforme*. Bruxelles.
<https://forms.gle/CLvLVnsAd9HhiXg66>

Comme nous pouvons le remarquer, l'enquête menée auprès des répondants met en évidence un fort intérêt pour une fonctionnalité d'alerte informant les donateurs lorsqu'un projet approche de son objectif ou lorsqu'un nouveau projet est lancé.

Pour répondre à cette demande, la plateforme intégrera les fonctionnalités suivantes :

- Des notifications par e-mail et/ou SMS lorsque la relève de fond d'un projet est proche d'être finalisé.
- Une alerte automatique lors du lancement d'un nouveau projet, permettant aux donateurs de soutenir un projet dès son lancement.

5.2 Élaboration des fonctionnalités de la plateforme pour les porteurs de projet

Dans le cadre du développement de la plateforme, une approche qualitative a été choisie pour identifier les fonctionnalités essentielles destinées aux porteurs de projet. Des entretiens ont été réalisés avec la majorité des porteurs de projet ayant participé à la campagne Fair Energy 24, afin de comprendre leurs attentes, leurs besoins et les obstacles qu'ils rencontrent dans le processus de soumission et de suivi de leur projet. Ces entretiens ont permis de recueillir des informations sur leur expérience utilisateur, leurs besoins en matière de digitalisation et leurs suggestions d'amélioration.

Suite à ces entretiens, certaines fonctionnalités sont revenues régulièrement.

Premièrement, un espace personnel dédié aux porteurs de projet est apparu comme une fonctionnalité essentiel. Cet espace permettrait aux porteurs de projet de suivre l'avancement de leur projet en temps réel, leur offrant une meilleure transparence et une gestion simplifiée. Ils pourraient également y accéder à l'ensemble des documents relatifs à leur projet, évitant ainsi la dispersion des informations et facilitant le partage de ces informations avec les parties prenantes. De plus, une messagerie instantanée intégrée serait un atout majeur pour fluidifier les échanges avec l'équipe d'Urban Product, permettant aux porteurs de poser des questions et d'obtenir des clarifications rapidement.

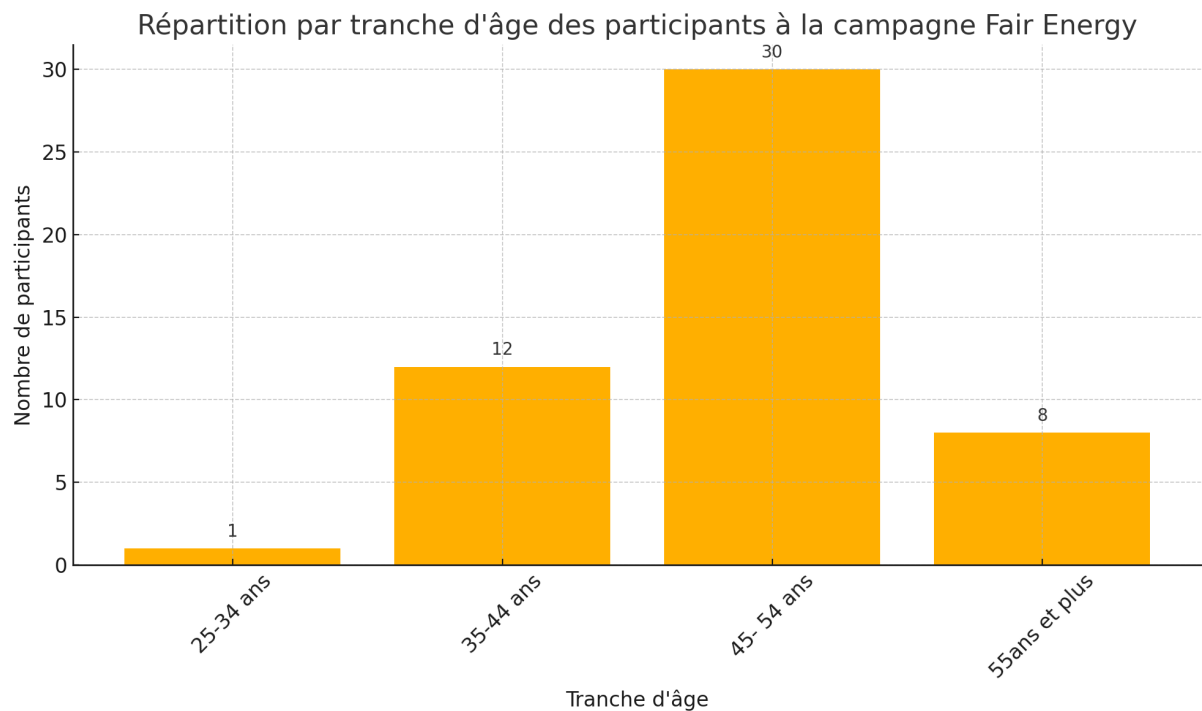
Deuxièmement, pour simplifier et formaliser le processus de soumission des projets, la plateforme devrait proposer un formulaire de soumission directement accessible en ligne, ce qui éviterait aux porteurs de projet d'avoir à transmettre des documents par e-mail ou WhatsApp, comme cela est fait actuellement. Il inclurait des champs structurés pour rassembler l'ensemble des informations essentielles telles que les besoins du projet, son impact attendu et le financement requis. Cette fonctionnalité garantirait un processus plus fluide et centralisé.

Enfin, pour répondre aux attentes en matière de transparence et de suivi, une barre de progression indiquant le statut de la demande serait un élément clé. Cette barre de progression afficherait les différentes étapes du processus, notamment la soumission du projet, l'analyse technique, la validation financière et la publication du projet sur la plateforme. Cette fonctionnalité permettrait aux porteurs de projet d'avoir une visibilité précise sur l'évolution de leur dossier, ce qui réduirait l'incertitude des porteurs de projet.

5.3 Analyse du profil des donateurs

Dans cette section, l'analyse porte sur le profil et le comportement des donateurs afin de mieux comprendre les facteurs qui influencent leur décision de soutenir un projet d'électrification solaire. L'objectif est d'identifier les caractéristiques sociodémographiques, les motivations, les préférences en matière de contribution, ainsi que les attentes vis-à-vis des plateformes de financement. Cette compréhension des donateurs est essentielle pour adapter la stratégie de communication, améliorer l'ergonomie des outils de collecte et maximiser l'impact des campagnes de levée de fonds.

Figure 10 : graphique de la répartition des tranches d'âge des donateurs



Le graphique ci-dessus illustre la répartition des participants à la campagne Fair Energy 24 selon leur tranche d'âge. On remarque que la participation est inégalement répartie entre les différentes tranches d'âge, certaines étant nettement plus représentées que d'autres. Les tranches d'âge les plus actives sont celles des 35-44 ans et des 45-54 ans, avec respectivement 12 et 30 répondants, soit 41 répondants parmi les 51 donateurs ayant répondu à ce questionnaire. Concernant ces tranches d'âges, on peut retrouver des personnes qui ne sont pas à l'aise avec des outils digitaux, tels qu'une plateforme de donation. Par conséquent, la plateforme devra avoir une interface utilisateur simple et fluide avec ce type de donateur n'éprouve pas de difficulté à soutenir un projet.

Tableau 1: répartition des montants donnés à la campagne Fair Energy selon la tranche d'âge des donateurs

Table de Q2 par Q19				
Q2(Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ?)	Q19(Quel montant avez-vous donné pour un projet de la campagne Fair Energy ?)			
	1. Moins de 50 €	2. Entre 51 et 100 €	3. Plus de 101 €	Total
25-34 ans	0 0.00 0.00 0.00	1 1.96 100.00 3.57	0 0.00 0.00 0.00	1 1.96
35-44 ans	2 3.92 16.67 14.29	7 13.73 58.33 25.00	3 5.88 25.00 33.33	12 23.53
45- 54 ans	10 19.61 33.33 71.43	15 29.41 50.00 53.57	5 9.80 16.67 55.56	30 58.82
55ans et plus	2 3.92 25.00 14.29	5 9.80 62.50 17.86	1 1.96 12.50 11.11	8 15.69
Total	14 27.45	28 54.90	9 17.65	51 100.00

En analysant la répartition des dons en fonction des tranches d'âge des donateurs à la campagne Fair Energy²⁴. L'étude des montants donnés par tranche d'âge met en lumière l'engagement marqué des donateurs se trouvant dans la tranche d'âge 45-54 ans, qui constituent 55,56% des dons supérieurs à 101€ et dominent également la catégorie des dons entre 51€ et 100€ avec 29,41%. La tranche des 35-44 ans participe de manière équilibrée aux trois niveaux de dons, avec une contribution notable de 33,33% pour les dons supérieurs à 101€ et une présence significative dans la catégorie 51-100€ (13,73%). Les donateurs de 55 ans et plus contribuent davantage aux dons entre 51€ et 100€ (9,80%) mais sont moins présents dans les dons les plus élevés (3,92%). L'analyse par montant de don révèle que la catégorie la plus fréquente est celle des dons entre 51€ et 100€ (54,90%), principalement soutenue par les tranches 45-54 ans et 35-44 ans. Les dons supérieurs à 101€ représentent 17,65% du total, signalant un noyau de donateurs très impliqués, tandis que les dons inférieurs à 50€ constituent une part importante (27,45%) et concernent principalement les plus de 55 ans et les 45-54 ans.

Tableau 2: niveau d'intérêt pour les projets d'énergies renouvelables selon la participation pour la campagne Fair Energy

Table de Q12 par Q9									
Q12(Avez-vous déjà fait une donation pour un projet de la campagne Fair Energy ?)	Q9(Quel est votre niveau d'intérêt pour les projets d'énergies renouvelables ?)								
	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Non	1	1	2	10	47	41	17	13	132
	0.55	0.55	1.09	5.46	25.68	22.40	9.29	7.10	72.13
	0.76	0.76	1.52	7.58	35.61	31.06	12.88	9.85	
	100.00	100.00	66.67	90.91	83.93	69.49	51.52	68.42	
Oui	0	0	1	1	9	18	16	6	51
	0.00	0.00	0.55	0.55	4.92	9.84	8.74	3.28	27.87
	0.00	0.00	1.96	1.96	17.65	35.29	31.37	11.76	
	0.00	0.00	33.33	9.09	16.07	30.51	48.48	31.58	
Total	1	1	3	11	56	59	33	19	183
	0.55	0.55	1.64	6.01	30.60	32.24	18.03	10.38	100.00

L'analyse croisée entre la question Q12, qui interroge les répondants sur leur participation passée à une donation pour un projet de la campagne Fair Energy, et la question Q9, qui évalue leur niveau d'intérêt pour les projets d'énergies renouvelables sur une échelle de 1 à 9, révèle des liens intéressants entre l'engagement passé et l'intérêt actuel.

Sur l'ensemble des 183 répondants, une majorité (72.13%, soit 132 personnes) n'a pas fait de donation pour la campagne Fair Energy, tandis qu'une proportion plus modeste (27.87%, soit 51 personnes) y a contribué.

En examinant le niveau d'intérêt pour les énergies renouvelables au sein du groupe n'ayant pas fait de donation, on observe une distribution de l'intérêt s'étendant sur toute l'échelle, avec une concentration notable dans les niveaux 6 et 7 (35.61% et 31.06% respectivement). Il est intéressant de noter que même parmi ceux qui n'ont pas encore donné, une part significative exprime un intérêt marqué pour les énergies renouvelables.

Concernant le groupe ayant fait une donation à la campagne Fair Energy, on constate un déplacement de l'intérêt vers les niveaux plus élevés. Les niveaux 7, 8 et 9 regroupent une proportion importante de ces donateurs (35.29%, 31.37% et 11.76% respectivement). Cela suggère que ceux qui se sont déjà engagés financièrement dans la campagne Fair Energy ont un niveau d'intérêt plus prononcé pour les projets d'énergies renouvelables.

En conclusion, cette analyse indique une corrélation positive entre le fait d'avoir fait un don pour la campagne Fair Energy et un niveau d'intérêt plus élevé pour les énergies renouvelables. Les donateurs passés constituent un public naturellement intéressé par ce domaine. Cependant, il est également encourageant de constater qu'une part non négligeable de ceux qui n'ont pas encore donné manifeste un intérêt significatif, représentant un potentiel de futurs donateurs pour la campagne.

Tableau 3 : niveau d'intérêt pour les projets d'énergies renouvelables selon le montant donné à un projet de la campagne Fair Energy

Table de Q19 par Q9									
Q19(Quel montant avez-vous donné pour un projet de la campagne Fair Energy ?)	Q9(Quel est votre niveau d'intérêt pour les projets d'énergies renouvelables ?)								
	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
1. Moins de 50 €	0 0.00 0.00 .	0 0.00 0.00 .	0 0.00 0.00 0.00	0 0.00 0.00 0.00	2 3.92 14.29 22.22	6 11.76 42.86 33.33	4 7.84 28.57 25.00	2 3.92 14.29 33.33	14 27.45
2. Entre 51 et 100 €	0 0.00 0.00 .	0 0.00 0.00 .	1 1.96 3.57 100.00	1 1.96 3.57 100.00	6 11.76 21.43 66.67	7 13.73 25.00 38.89	10 19.61 35.71 62.50	3 5.88 10.71 50.00	28 54.90
3. Plus de 101 €	0 0.00 0.00 .	0 0.00 0.00 .	0 0.00 0.00 0.00	0 0.00 0.00 0.00	1 1.96 11.11 11.11	5 9.80 55.56 27.78	2 3.92 22.22 12.50	1 1.96 11.11 16.67	9 17.65
Total	0 0.00	0 0.00	1 1.96	1 1.96	9 17.65	18 35.29	16 31.37	6 11.76	51 100.00

L'analyse croisée entre la question Q19, qui interroge sur le montant donné pour un projet de la campagne Fair Energy, et la question Q9, qui évalue le niveau d'intérêt pour les projets d'énergies renouvelables sur une échelle de 1 à 9, révèle des tendances entre le niveau d'engagement financier et l'intérêt exprimé. L'analyse se base sur les 51 répondants ayant déclaré avoir fait un don pour la campagne Fair Energy.

Parmi ceux ayant donné moins de 50 € (27.45% des donateurs), on observe une distribution de l'intérêt qui tend vers les niveaux élevés, avec des pics aux niveaux 7 et 8 (42.86% et 28.57% respectivement). Un intérêt modéré est également présent au niveau 6 (14.29%) et 9 (14.29%).

Pour la catégorie des dons entre 51 € et 100 € (54.90% des donateurs), l'intérêt pour les énergies renouvelables est également majoritairement élevé, avec des concentrations notables aux niveaux 7 et 8 (35.71% et 25.00% respectivement). On observe également une présence significative aux niveaux 6 et 9 (21.43% et 10.71%).

Enfin, parmi les donateurs ayant contribué à hauteur de plus de 101 € (17.65% des donateurs), l'intérêt pour les énergies renouvelables est très fortement concentré dans les niveaux élevés, avec un pic au niveau 7 (55.56%). Les niveaux 8 et 9 représentent également une part non négligeable (22.22% et 11.11%).

En conclusion, cette analyse suggère une corrélation positive entre le montant du don effectué pour la campagne Fair Energy et le niveau d'intérêt exprimé pour les projets d'énergies renouvelables. Les donateurs ayant contribué des montants plus importants ont tendance à manifester un intérêt plus marqué pour ce domaine. Cependant, même parmi les donateurs de montants inférieurs, l'intérêt pour les énergies renouvelables reste généralement élevé, indiquant une adhésion globale à la cause de la campagne Fair Energy.

Tableau 4 : montant que les répondants seraient prêts à donner selon leur appartenance à la diaspora camerounaise

Table de Q5 par Q7					
Q5(Faites-vous partie de la diaspora camerounaise ?)	Q7(Quel montant seriez-vous prêt à donner ?)				
	1. Moins de 20€	2. Entre 21 et 50€	3. Entre 51 et 100€	4. Plus de 101 €	Total
Non	10 7.58 32.26 27.03	12 9.09 38.71 25.53	6 4.55 19.35 18.18	3 2.27 9.68 20.00	31 23.48
Oui	27 20.45 26.73 72.97	35 26.52 34.65 74.47	27 20.45 26.73 81.82	12 9.09 11.88 80.00	101 76.52
Total	37 28.03	47 35.61	33 25.00	15 11.36	132 100.00

Concernant le montant envisagé pour un don, on observe des tendances distinctes. Parmi les répondants ne faisant pas partie de la diaspora camerounaise, la majorité (32.26%) se situe dans la tranche des dons de moins de 20€. Les tranches de dons entre 21 et 50€ et entre 51 et 100€ représentent respectivement 38.71% et 19.35%, tandis qu'une plus petite proportion (9.68%) envisage un don de plus de 101€.

En revanche, parmi les répondants faisant partie de la diaspora camerounaise, on constate un engagement plus marqué vers des montants de dons plus élevés. La tranche la plus importante se situe entre 21 et 50€ (34.65%), suivie de près par la tranche de moins de 20€ et celle entre 51 et 100€ (chacune représentant 26.73%). Il est particulièrement intéressant de noter que la proportion de personnes prêtes à donner plus de 101€ est significativement plus élevée au sein de la diaspora camerounaise (11.88%) qu'en dehors (9.68%). De plus, la diaspora représente une part majoritaire des donateurs dans toutes les tranches de dons, et une part conséquente (80%) de ceux qui sont prêts à donner plus de 101€.

En conclusion, cette analyse suggère que la diaspora camerounaise constitue un segment clé de donateurs potentiels pour la campagne Fair Energy, avec une propension plus élevée à envisager des contributions financières plus importantes. Bien qu'une partie des personnes ne faisant pas partie de la diaspora soit également disposée à donner, leur engagement semble plus concentré sur des montants inférieurs.

5.4 Analyse des coûts des solutions de développement

Dans le cadre du développement de la plateforme de financement participatif, une analyse des coûts a été réalisée afin d'évaluer la faisabilité du projet et d'établir un budget prévisionnel de l'implémentation de la plateforme. La méthodologie adoptée s'est articulée en plusieurs étapes. Tout d'abord, une identification précise des fonctionnalités essentielles a été effectuée, en tenant compte des besoins spécifiques des porteurs de projets ainsi que des attentes des donateurs. Cette phase a permis de définir les principaux modules que la plateforme devrait intégrer pour garantir une expérience utilisateur fluide. Une fois ces éléments identifiés, des contacts ont été établis avec plusieurs entreprises spécialisées dans le développement de sites web afin d'obtenir des devis adaptées aux spécifications techniques de la plateforme. Deux options ont été envisagées, soit le développement d'une plateforme sur mesure par une entreprise, soit l'utilisation d'un système SaaS avec un forfait mensuel permettant d'accéder à une plateforme clé en main.

L'analyse des offres reçues a permis d'estimer les coûts relatifs à chaque module constitutif de la plateforme (voir annexes n° 4 et 5). Tout d'abord, la configuration initiale du projet et la mise en place des environnements techniques, incluant notamment l'infrastructure de base de données, représentent un investissement compris entre 1 000€ et 1 400€. Cette phase essentielle permet de structurer l'architecture technique et de garantir que l'architecture soit robuste pour le développement des fonctionnalités à venir. Ensuite, un module d'authentification et de gestion des utilisateurs a été intégré afin de garantir un accès sécurisé aux différentes parties prenantes. Celui-ci comprend un système d'inscription et de connexion, ainsi que la gestion des profils et des niveaux d'autorisation des utilisateurs, pour un coût estimé entre 2 400€ et 2 800€.

Par ailleurs, un module dédié aux porteurs de projets a été conçu pour permettre la soumission des projets à financer, la gestion d'un tableau de bord personnalisé et l'intégration d'un système de notifications informant les utilisateurs des évolutions de leur projet. L'investissement requis pour ce module est évalué entre 5 200€ et 6 300€.

De plus, un module spécifique destiné aux donateurs inclut une interface interactive qui dévoile l'ensemble des projets en cours de financement, un système de paiement offrant la possibilité de faire des dons mensuels ainsi que des fonctionnalités liées à la gestion des certificats fiscaux en fonction des exigences réglementaires propres à chaque pays d'intervention. Cette composante permettant d'assurer la transparence et l'efficacité du financement participatif, nécessite un budget compris entre 6 300€ et 7 000€.

Un volet communication a également été intégré dans l'estimation budgétaire, comprenant notamment l'intégration d'une API permettant d'exploiter WhatsApp Business, le développement d'un chatbot en mesure de répondre aux requêtes des utilisateurs, ainsi qu'un système de messagerie interne favorisant les interactions entre les différents acteurs de la plateforme. L'intégration de ces fonctionnalités représente un coût situé entre 3 500€ et 4 200€.

Enfin, la dernière phase du projet concerne l'étape des tests et du déploiement, cette étape permet de garantir la conformité et la fiabilité de la plateforme avant son lancement. Cette phase comprend l'exécution de tests fonctionnels, l'identification et la correction d'éventuelles anomalies. Son coût est évalué entre 2 800€ et 3 500€.

Il y a également des coûts liés à la maintenance et à l'hébergement de la plateforme. L'hébergement repose sur un serveur mutualisé, dont le coût est de 35 € par mois, permettant d'assurer une infrastructure stable et performante. En complément, il a également l'achat d'un nom de domaine, estimé à environ 20 € par an.

L'ensemble de ces développements représente un investissement financier global estimé entre 24 000€ et 29 000€. Cette analyse des coûts a permis de mettre en évidence les ressources nécessaires à la concrétisation du projet et souligne l'importance d'une planification afin de garantir un déploiement efficace. Elle permet également d'orienter les choix stratégiques en termes de priorisation des fonctionnalités et de recherche de financements adaptés à l'ampleur du projet.

Tableau 5 : tableau récapitulatif des coûts de la plateforme

Postes de dépenses	Coût minimum	Coût maximum
Configuration initiale	1000€	1400€
Module de gestion des utilisateurs	2400€	2800€
Module porteurs de projets	5200€	6300€
Module donateur	6300€	7000€
Module communication	3500€	4200€
Module des suivis des campagnes	2800€	3500€
Tests et déploiement	2800€	3500€
Cout total de développement	24 000€	29 000€
Hébergement	420€	420€
Nom de domaine	20€	20€
Cout annuel	440€	440€

La seconde option repose sur l'externalisation de la conception et de la gestion de la plateforme en faisant appel à une entreprise spécialisée. Dans cette perspective, une solution en mode SaaS (Software as a Service) a été envisagée, où la plateforme serait conçue et maintenue par un prestataire externe moyennant un forfait mensuel en fonction des besoins du projet. À cet effet, un contact a été établi avec iRaiser, qui est l'un des leaders dans la conception de plateformes de financement participatif. Un entretien a été mené avec cette entreprise afin de leur exposer les besoins spécifiques du projet et d'évaluer la compatibilité de leur solution avec nos besoins. Suite à cet échange, une proposition financière a été formulée (voir annexe n°3) : le coût de développement initial de la plateforme s'élève à 2 500 €, tandis que le coût mensuel pour l'hébergement, la maintenance et l'assistance technique est fixé à 250 € par mois.

Cette solution présente l'avantage de réduire les coûts initiaux et de bénéficier d'une infrastructure avec un support technique dédié, bien que les possibilités de personnalisation

puissent être plus limitées que la solution « on premise ». En optant pour cette solution, l'accent est mis sur la rapidité de déploiement de la plateforme et la réduction des risques techniques, tout en s'appuyant sur l'expertise d'une entreprise spécialisée dans le domaine du financement participatif.

Par ailleurs, la plateforme permet une intégration directe avec la Fondation Roi Baudouin, partenaire institutionnel du projet. Cette fonctionnalité permet aux dons effectués via la plateforme d'être liés automatiquement à la Fondation, garantissant aux donateurs l'émission d'un certificat fiscal, un élément essentiel pour encourager les dons pour les projets philanthropiques.

Un autre avantage réside dans la présence d'un système CRM intégré, qui permet une gestion de la relation avec les donateurs. Grâce à cet outil, il est possible d'adresser des campagnes d'e-mails personnalisées et de suivre les interactions avec les donateurs. Cela offre un levier puissant pour renforcer l'engagement, relancer les anciens donateurs, et mobiliser la communauté de donateur pour des projets en cours.

La solution proposée par iRaiser permet également de mettre en valeur les contributions de partenaires dans les projets qu'ils soutiennent. Lorsqu'un projet bénéficie d'un cofinancement par une entreprise ou une organisation, le montant correspondant peut être affiché dynamiquement sur la barre de progression, ce qui agit comme un levier d'incitation pour les donateurs.

Cependant, cette solution présente aussi certaines limites. Étant avant tout un outil de collecte de dons, la solution que propose iRaiser ne permet pas actuellement aux porteurs de projet de soumettre directement leur initiative à Urban Product via un formulaire intégré ou un espace dédié. Cela limite la participation des porteurs de projet et la capacité à faire émerger de nouveaux projets depuis le terrain, à moins de développer un processus parallèle de sélection externe.

En conclusion, la solution SaaS proposée par iRaiser offre une multitude de fonctionnalités orientées vers la performance et l'optimisation des campagnes de collecte, la fidélisation des donateurs, et la transparence vis-à-vis des partenaires. Bien que son modèle soit principalement conçu pour la centralisation de la gestion par une organisation pilote, elle constitue une option stratégique intéressante à court et moyen terme, notamment dans une logique de déploiement rapide, de réduction des risques techniques, et de professionnalisation des outils de levée de fonds.

5.5 Analyse de la rentabilité des solutions de développement

5.5.1 Analyse de la rentabilité de la solution saas

Face à la multiplication des projets et à l'ambition d'accroître son autonomie, UP! Energise analyse l'opportunité de migrer vers une solution SaaS spécialisée, proposée par iRaiser, afin de maîtriser ses coûts et améliorer sa rentabilité à moyen terme.

Le système actuel repose sur l'intégration des campagnes sur le site de la Fondation Roi Baudouin. Cette approche présente l'avantage d'une forte crédibilité institutionnelle et d'un accès immédiat aux certificats fiscaux pour les donateurs. Toutefois, elle engendre un coût fixe par projet (500 €) ainsi qu'une commission de 5 % sur les montants collectés, limitant les marges de manœuvre financières d'Up! Energise.

En alternative, la solution iRaiser propose :

- Un coût d'installation unique de 2 500 €, incluant la personnalisation de la plateforme
- Un abonnement de 250 € par mois, soit 3 000 € par an

Cette formule permettrait à UP! Energise de centraliser tous ses projets sur une plateforme unique, sans frais supplémentaires par projet.

Pour illustrer l'analyse, il est pertinent de prendre comme référence la campagne Fair Energy 24, qui regroupait 9 projets et visait une collecte totale de 69 624 €.

Modèle Fondation Roi Baudouin :

Hébergement : $9 \times 500 \text{ €} = 4\,500 \text{ €}$

Commission sur dons : 5 % de 69 624 € = 3 481,20 €

Coûts totaux : $4\,500 \text{ €} + 3\,481,20 \text{ €} = 7\,981,20 \text{ €}$

Modèle iRaiser :

Année 1 : $2\,500 \text{ € (installation)} + 3\,000 \text{ € (abonnement)} = 5\,500 \text{ €}$

Années suivantes : uniquement 3 000 € par an.

Sur cette base, dès la première année, malgré les coûts d'installation, la solution iRaiser est 2 481,20 € moins coûteuse que le système actuel.

Afin d'évaluer la viabilité économique du passage à une solution SaaS telle qu'iRaiser, il est essentiel de déterminer le nombre de projets nécessaires pour compenser les coûts fixes associés à cette solution. Actuellement, l'utilisation du site de la Fondation Roi Baudouin engendre un coût de 500 € par projet, auquel s'ajoute une commission de 5 % sur les fonds collectés. À titre d'illustration, pour la campagne Fair Energy 24, qui comptait neuf projets et visait un montant de 69 624 €, les coûts totaux s'élevaient à environ 7 981,20 €.

En comparaison, la solution iRaiser impose un coût initial de 2 500 € ainsi qu'un abonnement mensuel de 250 €. Sur un an, ce coût annuel serait donc de 5 500 € ($2\,500\text{ €} + 12\text{ mois} \times 250\text{ €}$). Pour que l'option SaaS devienne économiquement plus avantageuse que le système actuel, il faudrait atteindre un volume de projets permettant d'amortir ces 5 500 €, sachant qu'avec la Fondation Roi Baudouin, chaque projet coûte 500 €. En faisant ce calcul ($5\,500\text{ €} \div 500\text{ €}$), on constate qu'à partir de 11 projets par an, la solution SaaS devient plus intéressante financièrement. De plus, ce seuil est encore plus rapidement atteint si l'on considère les économies réalisées sur les commissions de 5 % que prélève la Fondation Roi Baudouin sur les dons.

L'analyse de rentabilité montre que le maintien du modèle actuel via la Fondation Roi Baudouin devient rapidement désavantageux pour UP! Energise, en particulier face à l'augmentation du nombre de projets et des montants collectés.

Le recours à une solution SaaS comme celle d'iRaiser permettrait à l'organisation de réduire ses coûts fixes, d'améliorer ses marges, et d'assurer une autonomie stratégique pour le futur.

Au-delà de l'aspect financier, cette évolution renforcerait également la capacité d'UP! Energise à personnaliser l'expérience utilisateur, à fidéliser sa communauté de donateurs et porteurs de projets, et à professionnaliser sa présence digitale, contribuant ainsi à son expansion vers d'autres communautés.

5.5.2 Analyse de la rentabilité de la solution on premise

La seconde option envisagée pour UP! Energise est le développement d'une solution *on-premise* pour héberger sa plateforme de financement participatif, en alternative au système actuel d'hébergement via la Fondation Roi Baudouin. Cette section propose une analyse détaillée de la rentabilité de cette option.

Le déploiement de la solution on-premise implique un investissement initial de 25 000 € pour le développement et la mise en service de la plateforme. À ces coûts de démarrage s'ajoutent des coûts récurrents :

- Hébergement annuel : 35 € par mois, soit 420 € par an
- Nom de domaine : 20 € par an.

Ainsi, les coûts fixes annuels d'exploitation de la solution s'élèvent à 440 € par an, ce qui reste très compétitif comparativement aux coûts variables du système actuel.

Cette analyse vise à comparer cette solution au modèle actuel, qui repose sur l'hébergement des projets via la Fondation Roi Baudouin. Dans ce modèle, chaque projet entraîne un coût fixe de 500 €, auquel s'ajoute une commission de 5 % sur le montant collecté.

L'évaluation a été réalisée en prenant en compte des hypothèses de développement convenues en concertation avec l'équipe de Up! Energise :

- En 2025 : 9 projets, tous situés au Cameroun
- En 2026 : 20 projets, répartis sur trois pays : Cameroun, Sénégal et Bangladesh
- En 2027 : 40 projets, répartis sur quatre pays avec l'ajout d'un quatrième territoire qui est encore à déterminer
- Montant moyen collecté par projet estimé à 5 000 €

Une analyse comparative a été réalisée pour évaluer la rentabilité d'une plateforme de financement participatif en propre par rapport aux coûts liés à l'utilisation de la Fondation Roi Baudouin. En projetant les frais sur trois ans, l'étude estime les économies potentielles nettes, tenant compte d'un investissement initial de 25 000 €, afin de déterminer à partir de quand cette solution devient économiquement avantageuse.

Année 2025

Nombre de projets : 9

Montant total collecté : 69 624 €

Coûts Fondation Roi Baudouin :

Frais fixes : $9 \times 500 \text{ €} = 4\,500 \text{ €}$

Commissions (5 %) : $5 \% \times 69\,624 \text{ €} = 3\,481,20 \text{ €}$

Total Fondation : $4\,500 \text{ €} + 3\,481,20 \text{ €} = 7\,981,20 \text{ €}$

Coûts on-premise :

Coût annuel d'hébergement et nom de domaine : $420 \text{ €} + 20 \text{ €} = 440 \text{ €}$

Économie brute réalisée : 7981,20 € (économie par rapport à Fondation)

Économie nette annuelle : $7981,20 \text{ €} - 440 \text{ €} = 7\,541,20 \text{ €}$

Cumul après investissement initial : $7\,541,20 \text{ €} - 25\,000 \text{ €} = -17\,548,8 \text{ €}$

Année 2026

Nombre de projets : 20

Montant total collecté : $20 \times 5\,000 \text{ €} = 100\,000 \text{ €}$

Coûts Fondation Roi Baudouin :

Frais fixes : $20 \times 500 \text{ €} = 10\,000 \text{ €}$

Commissions (5 %) : $5 \% \times 100\,000 \text{ €} = 5\,000 \text{ €}$

Total Fondation : 15 000 €

Économie brute réalisée : 15 000 €

Économie nette annuelle : $15\,000 \text{ €} - 440 \text{ €} = 14\,560 \text{ €}$

Cumul des économies : $-17\,548,8 \text{ €} + 14\,560 \text{ €} = -2\,988,80 \text{ €}$

Année 2027

Nombre de projets : 40

Montant total collecté : $40 \times 5\,000\text{ €} = 200\,000\text{ €}$

Coûts Fondation Roi Baudouin :

Frais fixes : $40 \times 500\text{ €} = 20\,000\text{ €}$

Commissions (5 %) : $5\% \times 200\,000\text{ €} = 10\,000\text{ €}$

Total Fondation : 30 000 €

Économie brute réalisée : 30 000 €

Économie nette annuelle : $30\,000\text{ €} - 440\text{ €} = 29\,560\text{ €}$

Cumul des économies : $-2\,898,80\text{ €} + 29\,560\text{ €} = 26\,661,20\text{ €}$

Tableau 6: tableau récapitulatif de la rentabilité de la plateforme

Année	Nbr de projet	Montant de la relève de fonds	Économie annuelle	Cumul Économie - investissement
2025	9	69 624€	7 541€	-18690€
2026	20	100 000€	14 560€	-2898,80€
2027	40	200 000€	29 560€	26661,20€

5.5.2.1 Payback period

Dans le cadre de l'évaluation de la rentabilité d'une plateforme de financement participatif développée en interne, la période de retour sur investissement, ou payback period a été utilisée pour déterminer en combien d'années l'investissement initial estimé à 25 000 € serait compensé par les économies réalisées sur les frais liés à l'utilisation d'un prestataire externe, en l'occurrence la Fondation Roi Baudouin.

Les économies nettes projetées sur trois ans s'élèvent à 7 541,20 € en 2025, 14 560 € en 2026 et 29 560 € en 2027. En cumulant ces économies année après année, le seuil de 25 000 € n'est pas atteint à la fin de la deuxième année, où le cumul atteint 22 101,20 €. Il est toutefois franchi durant la troisième année, où le cumul atteint 51 661,20 €. Le montant exact à rembourser restant au début de la troisième année est donc de 2 898,80 €.

Ce résultat démontre que, dès la troisième année d'activité, la plateforme deviendrait plus économique que l'utilisation du service proposé par la Fondation Roi Baudouin. Il est important de souligner que cette projection repose sur une hypothèse prudente, avec un nombre de projets limité à 9, 20 et 40 pour les années 2025, 2026 et 2027 respectivement. Or, il est fortement probable que le nombre de projets augmente plus rapidement, notamment en raison de la croissance attendue du programme « Fair Energy » ainsi que le lancement du programme « diaspora green leasing » et de la dynamique de la diaspora. Dans ce cas, les économies générées seraient plus importantes et la période de retour sur investissement potentiellement plus courte.

5.5.2.2 ROI

Le retour sur investissement a également été calculé afin d'évaluer la rentabilité économique du développement d'une plateforme de financement participatif en propre, en comparaison avec l'utilisation d'un prestataire externe tel que la Fondation Roi Baudouin. Cet indicateur permet de mesurer, en pourcentage, le gain net généré par rapport au coût initial engagé.

Sur la base des projections établies pour la période 2025 à 2027, les économies nettes cumulées réalisées grâce à la plateforme s'élèvent à 51 661,20 €, tandis que l'investissement initial requis pour son développement est estimé à 25 000 €.

$$\text{ROI} = (\text{Gain net} / \text{investissement initial}) * 100 = ((51\,661,20 - 25\,000) / 25\,000) * 100 = 106,64\%$$

En calculant le ROI sur cette période de trois ans, on obtient un ROI de 106,65%, ce qui signifie que l'investissement est non seulement récupéré, mais qu'il génère un gain net équivalent à plus du double de la mise de départ.

5.6 Choix final de la solution de développement

Le choix final de la solution de développement a été le fruit d'une réflexion approfondie menée au sein d'Urban Product, en tenant compte à la fois des besoins fonctionnels identifiés et des contraintes stratégiques de l'organisation. Après avoir comparé les différentes options possibles, notamment les solutions SaaS disponibles sur le marché et le développement d'une solution "on-premise", la décision s'est orientée vers la solution "on-premise".

Bien que la solution on-premise implique un investissement initial plus important, estimé à environ 25 000 €, elle présente des avantages significatifs en matière de flexibilité et d'intégration des fonctionnalités clés du projet. L'un des éléments déterminants dans ce choix réside dans la possibilité, offerte par cette solution, de permettre aux porteurs de projets de soumettre directement leurs projets via la plateforme. Cette fonctionnalité est essentielle pour Urban Product, qui souhaite non seulement mobiliser la diaspora en tant que donateurs, mais aussi structurer un véritable flux de projets à impact énergétique portés par des acteurs locaux ou issus de la diaspora.

À l'inverse, les solutions SaaS analysées, bien qu'elles soient financièrement plus abordables et rapidement déployables, ne permettraient pas d'intégrer de manière native un module de dépôt de projet. Si cette option avait été retenue, Urban Product aurait été contraint de maintenir une interface parallèle sur son site web principal pour gérer cette partie du processus. Cela aurait eu pour conséquence directe une multiplication des points d'entrée, complexifiant l'expérience utilisateur. Or, l'un des objectifs majeurs de cette initiative est précisément de centraliser l'ensemble des flux, de la soumission de projet à la collecte de dons, sur une seule et même plateforme.

En conclusion, bien que plus onéreuse au départ, la solution on-premise a été retenue car elle garantit une cohérence fonctionnelle, une meilleure intégration des parties prenantes du projet, et une maîtrise complète de l'architecture technique. Elle répond ainsi aux ambitions stratégiques d'Urban Product, en lui offrant un outil évolutif, aligné sur sa vision de simplifier l'accès au financement pour des projets d'électrification durable portés par et pour les communautés.

Chapitre 6 : Conception du prototype de la plateforme UP ! Energise

Après avoir identifié les fonctionnalités nécessaires pour répondre aux besoins des donateurs, des porteurs de projets et de l'équipe UP! Energise, un prototype de la plateforme a été développé afin de donner forme à cette vision. Ce travail a permis de traduire les attentes fonctionnelles en une première version visuelle et interactive, ce prototype a été réalisée sur Wix.

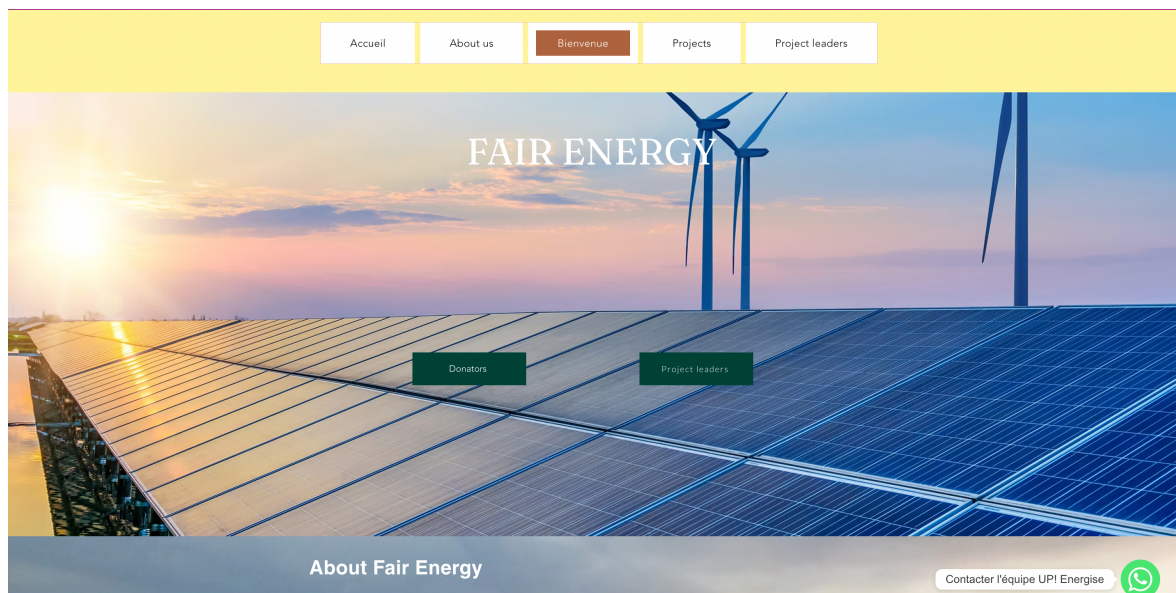
Chaque espace de la plateforme a été pensé pour optimiser l'expérience utilisateur, en mettant l'accent sur la simplicité d'utilisation, la transparence des informations et l'engagement communautaire autour des projets d'électrification durable.

Le choix de développer ce prototype sur Wix s'explique par la nécessité de rapidement visualiser la structure souhaitée et d'avoir une flexibilité suffisante pour faire évoluer l'outil au fil des retours d'expérience. Ce prototype sert ainsi de base de discussion et de validation, il va être utilisé pour montrer à des développeurs le visuel de la plateforme qu'on voudrait avoir.

Dans ce chapitre, différents visuels du prototype seront présentés et commentés afin d'illustrer concrètement l'architecture fonctionnelle et le parcours utilisateur envisagé pour la plateforme Up! Energise.

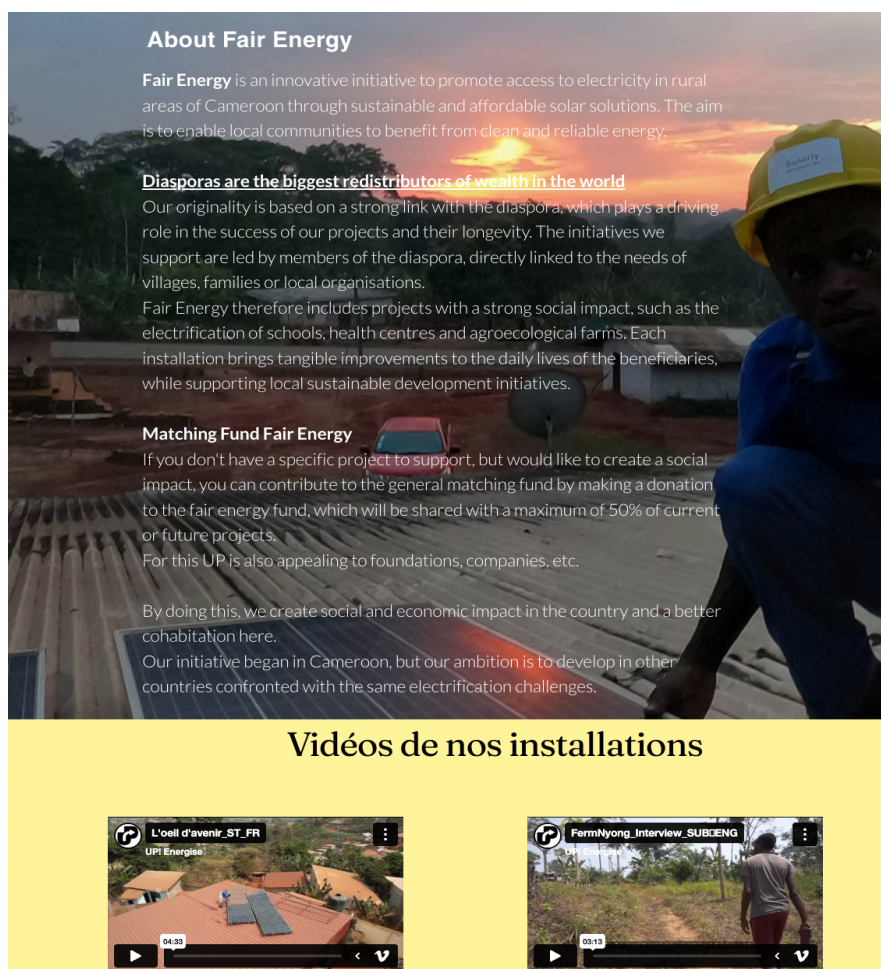
6.1 page de bienvenue

Figure 11: visuel de la page de bienvenue du prototype de la plateforme



Source : Source : Rbib, B.(2025). Page de bienvenue. <https://bilalrbib1190.wixsite.com/https>

Figure 12 : visuel de la page de bienvenue du prototype de la plateforme



Source : Rbib, B.(2025). Page de bienvenue. <https://bilalrbib1190.wixsite.com/https>

La page de bienvenue constitue la porte d'entrée principale de la plateforme UP! Energise. Conçue pour être à la fois accueillante et fonctionnelle, elle guide immédiatement l'utilisateur en fonction de son profil et de ses besoins spécifiques. Dès l'arrivée sur la page, l'utilisateur est invité à s'identifier en tant que donateur ("Donators") ou porteur de projet ("Project leaders") grâce à deux boutons clairement visibles. En fonction de son choix, il est automatiquement redirigé vers un parcours personnalisé, adapté soit à la contribution financière à des projets existants, soit au dépôt et au suivi d'une candidature d'un projet à financer.

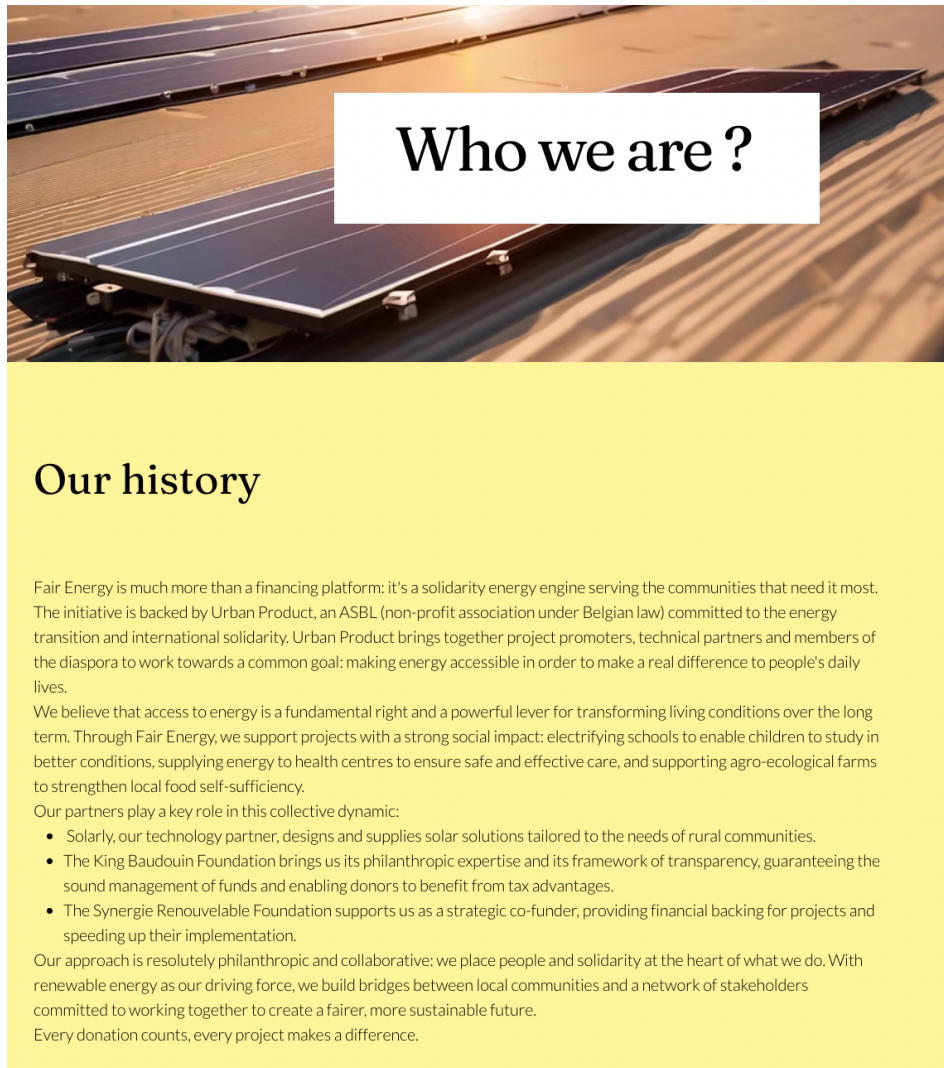
L'esthétique de la page repose sur une image de fond forte représentant des panneaux solaires et des éoliennes, symboles clairs de l'engagement de UP! Energise en faveur des énergies renouvelables et du développement durable.

Afin d'apporter une preuve concrète de l'impact déjà réalisé, cette page propose également l'accès à plusieurs vidéos de présentation de projets ayant été déjà réalisés au cours de la première campagne. Ces courtes séquences permettent aux visiteurs de découvrir des installations solaires déjà mises en œuvre grâce à des projets précédents, ce qui renforce la crédibilité du projet et inspire de nouveaux engagements.

Enfin, un bouton accessible en bas à droite permet aux utilisateurs d'entrer directement en contact avec l'équipe de UP! Energise via WhatsApp. Ce choix d'intégration offre une solution rapide pour que l'ensemble des utilisateurs puissent poser des questions, obtenir de l'assistance ou manifester un intérêt pour un projet.

6.2 Page de présentation du projet Fair Energy

Figure 13 : visuel de la page de la présentation du projet Fair Energy



Source : Rbib, B.(2025). Page de présentation du projet Fair Energy. <https://bilalrbib1190.wixsite.com/https>

La seconde page de la plateforme Up! Energise est dédiée à la présentation du projet Fair Energy. Elle vise à contextualiser l'initiative, en expliquant sa mission, ses origines et les valeurs qui la portent. À travers cette section, l'utilisateur découvre le fonctionnement de l'initiative Fair Energy.

Le projet est porté par Urban Product, une association sans but lucratif engagée dans la transition énergétique et la solidarité internationale. Fair Energy rassemble un ensemble d'acteurs qui sont des porteurs de projets, partenaires techniques, membres de la diaspora et donateurs. Tous partagent un but commun : rendre l'énergie accessible aux communautés rurales afin d'améliorer de leur qualité de vie.

La page rappelle que Fair Energy s'appuie sur des projets philanthropique à fort impact social, tels que l'électrification d'écoles pour offrir de meilleures conditions d'apprentissage, l'approvisionnement en énergie de centres de santé pour assurer des soins efficaces et, ainsi que le soutien à des fermes agroécologiques pour renforcer la productivité locale.

Dans cette page, il y a les trois partenaires principaux de l'initiative Fair Energy qui sont mis en avant :

Premièrement, Nous avons Solarly, qui est notre partenaire technologique, ce partenaire s'occupe de l'installation des solutions solaires lorsque la relève de fond d'un projet est clôturé.

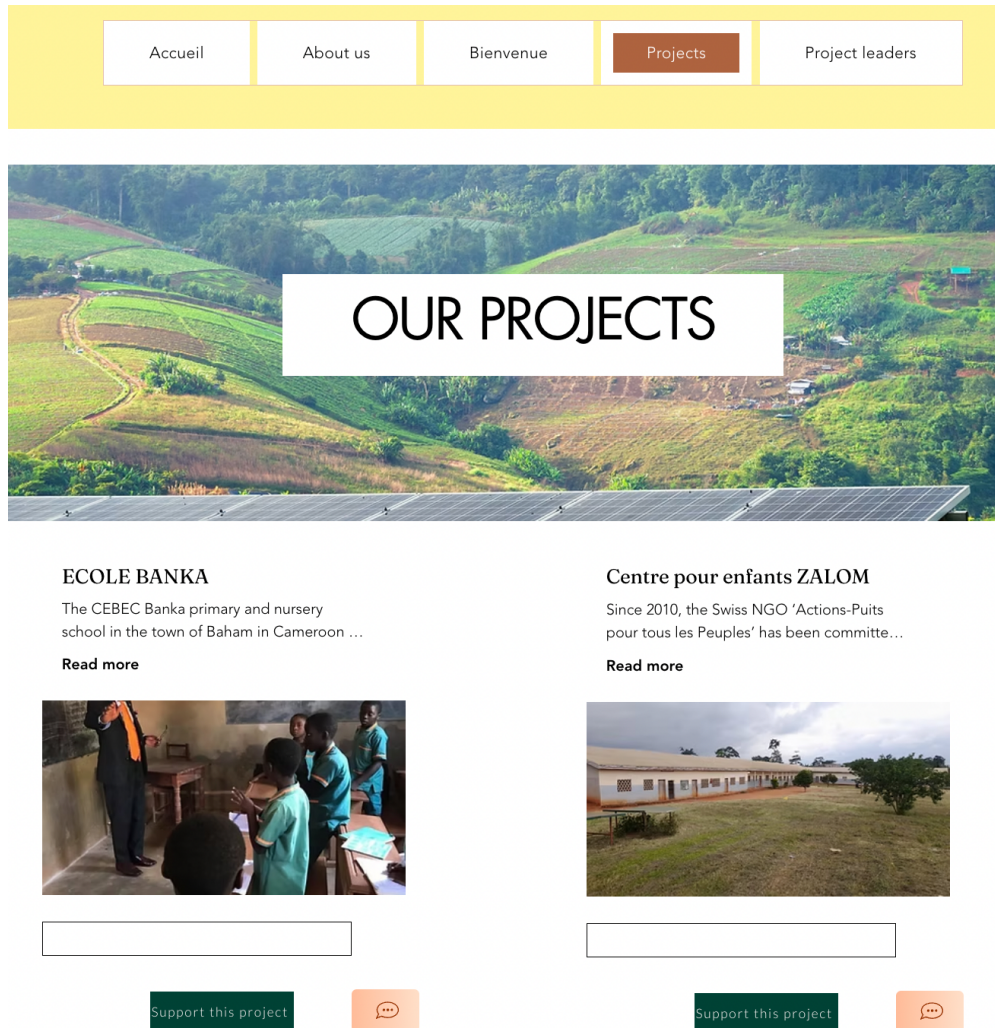
Ensuite, il y a La Fondation Roi Baudouin qui intervient en tant que partenaire institutionnelle, elle offre aux donateurs des avantages fiscaux.

Enfin, La Fondation Synergie Renouvelable soutient financièrement les projets en tant que co-financeur stratégique, ce qui permet d'accélérer la mise en œuvre de ces projets.

Ainsi, cette page permet aux utilisateurs de comprendre le projet Fair Energy, en mettant en avant ses acteurs, sa vision, ses réalisations et son principe de fonctionnement.

6.3 Page des projets

Figure 14 : visuel de la page des projets en cours de relèvement de fonds



Source : Rbib, B.(2025). Page des projets. <https://bilalrbib1190.wixsite.com/https>

Lorsque l'utilisateur sélectionne l'option « Donateur » sur la page de bienvenue de la plateforme Up! Energise, il est automatiquement redirigé vers une nouvelle page qui regroupe l'ensemble des projets actuellement en cours de levée de fonds. Cette page occupe une place essentielle dans le parcours de navigation des utilisateurs puisqu'elle permet aux potentiels donateurs d'avoir une vision claire et globale de toutes les initiatives en cours de relèvement de fonds.

La présentation a été pensée de manière à être à la fois visuelle et intuitive. Chaque projet est représenté sous forme de vignette, ce qui permet à l'utilisateur de parcourir rapidement les différentes opportunités de soutien disponibles. Grâce à cette mise en forme, l'utilisateur peut identifier rapidement l'ensemble des projets actifs sur la plateforme, ce qui facilite l'exploration et l'engagement.

Chaque vignette de projet propose une information de base, tout en offrant la possibilité d'accéder à un niveau de détail supérieur. En cliquant sur l'un des projets, l'utilisateur peut ainsi consulter une fiche détaillée, comprenant des informations spécifiques au projet telles que son descriptif, ses objectifs, et son contexte. Cette approche permet de fournir à l'utilisateur toutes les informations nécessaires pour l'aider dans sa décision de faire un don.

Un élément central de cette page est la barre de progression associée à chaque projet. Cette barre illustre de manière visuelle l'état d'avancement de la levée de fonds pour chaque initiative. Elle indique le montant et le pourcentage de financement déjà collecté par rapport à l'objectif fixé, ce qui permet aux donateurs de suivre en temps réel l'évolution de chaque projet. La présence de cet indicateur de progression est importante car elle permet d'instaurer une dynamique positive, en mettant en avant les avancées concrètes rendues possibles grâce aux contributions individuelles.

En complément de la présentation des projets et du suivi de leur financement, la plateforme offre également la possibilité de communiquer directement avec les porteurs de projet. Grâce à un lien vers WhatsApp disponible pour chaque projet, les utilisateurs peuvent poser des questions, demander des précisions ou échanger directement avec les porteurs des différents projets. Cette fonctionnalité permet de renforcer l'approche humaine et participative, en créant un lien direct entre les donateurs et ceux qui mettent en œuvre les projets sur le terrain.

Ainsi, cette page de la plateforme UP! Energise joue un rôle central dans la mise en relation entre les projets et l'ensemble des personnes qui souhaitent contribuer à un projet. En offrant une vue d'ensemble claire, des détails accessibles et un canal de communication direct, elle soutient l'objectif global de la plateforme : favoriser l'engagement solidaire et accélérer la transition énergétique dans les communautés ayant le plus besoin d'un accès durable à l'énergie.

Figure 15 : visuel de la page de donation de la plateforme

Accueil About us Bienvenue Projects Project leaders

By supporting Fair Energy, you contribute to solar electrification projects that transform lives. Thanks to your donation, schools, health centres and entire villages gain access to clean, sustainable energy, promoting education, economic development and improved living conditions. Your generosity doesn't stop there: as a donor, you benefit from a tax certificate issued by the King Baudouin Foundation, enabling you to reclaim 45% of your donation in the form of tax deductions.

Make a donation

Frequency

Unique Mensuel

Amount

20 € 50 € 100 €

250 € Autre

Pays de résidence

0/100

Faire un don 20 €

Source : Rbib, B.(2025). Page de donation. <https://bilalrbib1190.wixsite.com/https>

Après avoir sélectionné l'option « Supporter un projet », l'utilisateur est redirigé vers une page dédiée à la réalisation de dons en faveur des projets soutenus par la plateforme. Cette page constitue une étape essentielle dans le parcours de contribution, en simplifiant l'acte de donation tout en renforçant la transparence et la confiance des donateurs.

La page de don met d'abord en avant l'impact concret du soutien apporté. En effet, il est précisé que chaque contribution participe à des projets d'électrification solaire qui transforment profondément la vie des bénéficiaires. Les dons permettent à des écoles, des centres de santé et des villages entiers d'accéder à une énergie propre, durable et fiable, favorisant ainsi l'éducation, le développement économique local et l'amélioration des conditions de vie.

Un avantage non négligeable pour le donateur est également mis en lumière, toute donation pour un projet philanthropique donne droit à un certificat fiscal émis par la Fondation Roi Baudouin. Grâce à ce certificat, le donateur peut récupérer 45 % du montant de son don sous forme de déduction fiscale, permettant d'augmenter l'engagement des donateurs.

Sur le plan fonctionnel, la page propose une interface simple et intuitive pour effectuer un don. L'utilisateur commence par choisir la fréquence de sa contribution, avec deux options disponibles, il peut opter pour un don unique ou un don mensuel. Ensuite, il sélectionne le montant qu'il souhaite offrir parmi plusieurs choix prédéfinis (20 €, 50 €, 100 €, 250 €), ou il peut opter pour un montant libre en cliquant sur l'option « Autre ».

Un champ est également prévu pour renseigner le pays de résidence, ce qui est nécessaire pour la délivrance correcte du certificat fiscal. Une fois les informations renseignées, l'utilisateur peut finaliser sa donation en cliquant sur le bouton « Faire un don », qui confirme la transaction.

Ainsi, cette page est conçue pour maximiser l'accessibilité et l'efficacité du processus de don, tout en valorisant l'impact social de chaque contribution et en garantissant des avantages fiscaux clairs pour les donateurs lorsque le projet soutenu est éligible.

6.4 Page porteur de projet

Figure 16 : visuel de la page de soumission d'un projet

Accueil About us Bienvenue Projects **Project leaders**

Project subscription form

First name and surname (member of the diaspora) *

E-mail / telephone number *

Name of project leader (resident in the country)

Type of infrastructure *

☐ School

☐ Hospital

☐ Orphanage

☐ Forage

☐ Farm

☐ Autre

Type of usage *

☐ Professional use

☐ Domestic use

☐ Community use

Type of energy *

☐ Electrification

☐ Water Drilling

Description du projet *

Expliquer votre projet, localisation du projet, nom de l'organisation, nombre de bénéficiaires

How did you hear about UP! Energise? *

☐ Facebook

☐ LinkedIn

☐ Evenement

☐ Bouche-à-oreille

☐ Autre

If you heard about the platform through a recommendation, please specify who recommended it to you?

Choose a time slot to discuss your project *

Envoyer

Source : Rbib, B.(2025). Page de soumission d'un projet. <https://bilalrbib1190.wixsite.com/https>

Lorsqu'un utilisateur sélectionne l'option « Porteur de projet » depuis la page de bienvenue, il est redirigé vers une page dédiée, intitulée « Project subscription form ». Cette page permet aux utilisateurs de proposer un projet à soutenir par l'intermédiaire de la plateforme UP! Energise.

Le formulaire joue un rôle essentiel dans le processus de sélection des projets. Il permet de collecter des informations détaillées sur l'initiative proposée, tout en facilitant une première analyse de son admissibilité aux différentes campagnes portées par UP! Energise. En effet, selon la nature du projet, philanthropique ou générateur de revenus, celui-ci pourra être orienté soit vers la campagne Fair Energy (projets à vocation sociale et solidaire), soit vers le programme Diaspora Green Leasing (projets à usage économique)

Le formulaire demande tout d'abord les coordonnées du porteur de projet, à savoir son prénom, nom, et ses moyens de contact (adresse e-mail ou numéro de téléphone). Il est également requis d'indiquer le nom du responsable local en charge du projet dans le pays bénéficiaire.

Ensuite, le formulaire invite à préciser plusieurs caractéristiques fondamentales du projet :

- Le type d'infrastructure concernée (école, hôpital, orphelinat, forage, ferme ou autre),
- Le type d'usage envisagé pour l'infrastructure électrifiée (usage professionnel, domestique ou communautaire),
- Le type d'énergie requis, avec un choix entre l'électrification solaire et le forage d'eau (water drilling).

Une zone de texte libre est prévue pour une description détaillée du projet, incluant sa localisation, le nom de l'organisation bénéficiaire, et le nombre de personnes impactées.

Enfin, le formulaire recueille des informations sur la source d'information ayant permis au porteur de projet de connaître la plateforme (Facebook, LinkedIn, événement, bouche-à-oreille, etc.), ainsi qu'une possibilité d'indiquer une personne référente si le projet a été recommandé. Pour conclure, un calendrier permet au porteur de choisir un créneau horaire pour un premier échange avec l'équipe de UP! Energise.

Ce formulaire permet à UP! Energise de qualifier les projets soumis, d'en évaluer la pertinence par rapport aux programmes existants, et d'assurer une gestion efficace de la campagne de levée de fonds.

En conclusion, Ce prototype offre une première représentation visuelle concrète de la future plateforme de financement participatif. Il permet de mieux illustrer les différentes fonctionnalités envisagées ainsi que l'expérience utilisateur souhaitée. Le prototype a été présenté à notre partenaire Schneider Electric. Cette entreprise, engagée dans le soutien aux projets d'énergies renouvelables, pourrait potentiellement prendre en charge le développement technique complet de la plateforme via son équipe informatique.

Conclusion, recommandations et perspectives

Conclusion

Ce mémoire a porté sur l'évaluation de l'implémentation d'une plateforme de financement participatif dédiée au projet UP! Energise, une initiative portée par Urban Product visant à démocratiser l'accès à l'énergie durable dans les régions où cet accès n'est pas aisé. À travers une analyse approfondie du modèle actuel de levée de fonds, des besoins des utilisateurs (porteurs de projets et donateurs), des contraintes techniques et financières, ainsi que des solutions numériques existantes, ce travail a permis de dégager les fondements d'une stratégie adaptée aux ambitions de croissance du projet UP! Energise.

L'étude a révélé que la mise en place d'une plateforme propre à Urban Product constitue un levier important pour centraliser les campagnes, améliorer la transparence, professionnaliser le parcours utilisateur, et faciliter l'expansion du programme dans d'autres pays comme le Sénégal ou le Bangladesh. Plusieurs pistes de développement ont été comparées, notamment les solutions SaaS et les solutions On-Premise, en évaluant leurs coûts, leurs avantages techniques, leur évolutivité et leur compatibilité avec les ressources de l'organisation. Parallèlement, l'enquête qualitative et quantitative menée auprès des donateurs et des porteurs de projets a mis en évidence des attentes fortes en matière de suivi en temps réel, de simplicité d'utilisation et de communication directe, ces éléments doivent impérativement être intégrés à la future plateforme.

Cependant, cette étude a également souligné plusieurs limites importantes. D'une part, le projet Fair Energy est encore récent, avec seulement neuf projets soutenus à ce jour, ce qui limite la portée des conclusions. D'autre part, des défis opérationnels subsistent, notamment en matière de sélection et de coordination avec les prestataires techniques comme Solarly. Ces difficultés doivent être prises en compte dans toute stratégie d'expansion internationale. De plus, le coût actuel d'hébergement des campagnes sur la Fondation Roi Baudouin, combiné à l'absence de stratégie de levée de fonds pour certains porteurs, questionne la viabilité économique du modèle si aucun filtrage préalable n'est effectué.

Pour surmonter ces enjeux, plusieurs recommandations stratégiques ont été formulées. Il s'agit notamment de conditionner l'hébergement des projets à une levée de fonds initiale par le porteur, de tester toute future plateforme sur un échantillon réduit avant un déploiement global, et de former l'équipe de UP! Energise aux outils techniques afin d'en garantir la maîtrise et l'autonomie.

En conclusion, ce mémoire a démontré qu'une plateforme de financement participatif bien conçue, évolutive, et adaptée aux besoins réels du terrain pourrait considérablement renforcer l'impact du projet UP! Energise. Elle représenterait un outil central dans la structuration, la crédibilité et la montée en échelle du projet.

Recommandations

Au terme de cette évaluation, plusieurs enseignements clés émergent et permettent de formuler des recommandations stratégiques visant à renforcer la pertinence, la fiabilité et l'impact de l'implémentation d'une plateforme de financement participatif pour le projet UP! Energise. Ces recommandations portent à la fois sur des aspects opérationnels, organisationnels, techniques et stratégiques. Elles concernent notamment le choix des prestataires techniques dans le cadre de l'expansion géographique du programme, la jeunesse du projet *Fair Energy* et la nécessité d'adopter une approche progressive, le développement de la plateforme numérique dans une logique itérative et centrée utilisateur, ainsi que l'encadrement rigoureux des projets encore hébergés sur la plateforme de la Fondation Roi Baudouin. Ensemble, ces recommandations visent à consolider les bases du programme tout en préparant son évolution vers un modèle plus autonome, professionnalisé et durable.

Première recommandation : sécuriser le choix des prestataires techniques pour les pays d'expansion

L'un des enseignements importants de la phase pilote du projet UP! Energise concerne les difficultés opérationnelles rencontrées avec le prestataire technique actuel, Solarly, chargé de la mise en œuvre des installations solaires au Cameroun. Bien que Solarly bénéficie d'une double présence en Belgique et au Cameroun, et d'une bonne connaissance du contexte local, plusieurs retards et dysfonctionnements ont été observés sur le terrain. Ces problèmes concernent notamment la coordination logistique, la capacité à déployer plusieurs projets simultanément, ainsi que le suivi post-installation. Ces limites soulignent la nécessité d'une vigilance particulière dans le choix des prestataires techniques pour les prochaines phases du projet, notamment dans les pays ciblés pour l'expansion comme le Sénégal ou le Bangladesh.

Il est essentiel que ce choix ne repose pas uniquement sur des affinités institutionnelles ou sur la disponibilité ponctuelle d'un partenaire, mais sur une évaluation rigoureuse et documentée de la capacité réelle du prestataire à intervenir efficacement sur le terrain. Il conviendra de vérifier son expérience dans des projets similaires, la solidité de son organisation locale, sa capacité à respecter des délais réalistes et à fournir un service après-vente fiable. La sélection du prestataire devra également intégrer sa capacité à respecter les standards de qualité attendus par les partenaires financiers et institutionnels.

Ce choix est stratégique, car la crédibilité de UP! Energise repose en grande partie sur la qualité de l'exécution des projets financés. Une mauvaise expérience d'installation peut non seulement nuire à la satisfaction des bénéficiaires, mais aussi compromettre la confiance des donateurs et fragiliser la dynamique de mobilisation. Ainsi, dans le cadre de l'expansion du projet, le processus de sélection des prestataires techniques doit être structuré, transparent et aligné avec les ambitions de professionnalisation et de montée en qualité du projet. Cette exigence est un préalable indispensable pour assurer la viabilité et la pérennité de ce projet.

Deuxième recommandation : prendre en compte la jeunesse du projet dans l'interprétation des résultats

Le projet Fair Energy est encore à ses débuts. Ce projet a été lancé en 2024, il n'a à ce jour permis de soutenir que neuf projets concrets, ce qui reste insuffisant pour tirer des conclusions globales sur la pertinence du modèle, son efficacité opérationnelle ou encore sa viabilité financière à long terme. Ce faible volume ne permet pas encore de dégager des tendances stables ni d'identifier de manière formelle les facteurs de réussite ou d'échec des projets menés.

Dans ce contexte, il est fondamental d'adopter une posture de prudence et d'apprentissage. Il serait prématuré de figer des décisions stratégiques définitives ou de tirer des enseignements structurants sans avoir capitalisé davantage d'expériences de terrain. Le programme doit donc être consolidé progressivement, en renforçant les bases méthodologiques et opérationnelles avant de penser à une montée en charge rapide.

Cette phase d'observation et de consolidation est essentielle pour ajuster le dispositif Fair Energy de manière itérative, améliorer les outils et les processus, et mieux calibrer l'offre proposée tant aux porteurs de projets qu'aux donateurs. Elle permettra également de mieux structurer les conditions d'un déploiement plus large, en se basant sur des résultats éprouvés et des indicateurs fiables.

En somme, il est recommandé de considérer cette première campagne comme un laboratoire d'expérimentation grandeur nature, dont les enseignements doivent être soigneusement documentés et intégrés avant toute phase d'extension à grande échelle. Cette démarche permettra de renforcer la robustesse du projet, d'en améliorer l'impact et de garantir sa crédibilité auprès des partenaires et financeurs potentiels.

Troisième recommandation : adopter une approche itérative et centrée utilisateur pour le développement de la plateforme

La mise en place d'une plateforme de financement participatif ne doit pas être envisagée comme un simple projet technique, mais comme un processus évolutif, aligné sur les besoins concrets du terrain et construit en lien étroit avec ses utilisateurs finaux.

Dans cette optique, il est recommandé d'adopter une approche itérative, en débutant par le développement d'un MVP (Minimum Viable Product) intégrant les fonctionnalités essentielles : soumission de projets, suivi des collectes, notifications automatisées et espace personnel pour les donateurs et porteurs. Cette version initiale permettra de tester le fonctionnement de la plateforme à petite échelle, d'identifier les points d'amélioration et de recueillir des retours utilisateurs avant tout déploiement à plus grande échelle.

Dans le cas où un acteur comme Schneider Electric se propose de soutenir ou de piloter le développement de cette plateforme, cette logique progressive devient d'autant plus stratégique. Il serait indispensable de mettre en œuvre une phase test restreinte à quelques projets, afin d'évaluer la pertinence des fonctionnalités proposées, la fluidité de l'interface, et l'adéquation avec les usages des différents modèles proposés par UP! Energise.

Par ailleurs, il est vivement recommandé que des membres de Urban Product soit formée au langage de développement ou à l'architecture technique de la plateforme. Cette compétence permettrait à l'organisation de ne pas dépendre intégralement d'un prestataire externe pour chaque modification future. Elle garantirait une plus grande souplesse d'adaptation, faciliterait la maintenance au quotidien, et rendrait la plateforme plus résiliente face à l'évolution des besoins ou des ressources. Une plateforme, aussi performante soit-elle, ne peut remplir pleinement son rôle stratégique que si ceux qui l'utilisent en comprennent le fonctionnement et disposent d'une marge de manœuvre technique suffisante pour la faire évoluer en fonction des contextes.

Quatrième recommandation : conditionner l'hébergement des projets sur le site de la Fondation Roi Baudouin à une stratégie de levée de fonds préalable.

En attendant que la plateforme dédiée à UP! Energise soit développée, certains projets continueront d'être hébergés sur le site de la Fondation Roi Baudouin, qui reste aujourd'hui le principal canal de collecte. Si cette solution permet de bénéficier d'un cadre institutionnel reconnu, de certificats fiscaux pour les donateurs et d'une certaine visibilité, elle engendre également un coût fixe de 500 € par projet, à la charge d'Urban Product. Dans le contexte de ressources limitées de l'organisation, il est impératif de s'assurer que cette dépense ne soit pas vaine, notamment en veillant à la qualité et au potentiel de mobilisation de chaque projet soumis.

L'analyse des résultats de la campagne Fair Energy 2024 a mis en lumière que deux des neuf projets n'avaient pas de réelle stratégie de levée de fonds et n'ont quasiment rien collecté, malgré leur présence sur le site de la Fondation. Cela démontre que l'hébergement sur une plateforme, aussi crédible soit-elle, ne suffit pas à garantir le succès d'une levée de fond d'un projet. Ce sont avant tout les porteurs de projets, par leur engagement et leur réseau, qui conditionnent la dynamique de collecte.

Dans ce cadre, il est fortement recommandé de mettre en place un mécanisme de sélection plus rigoureux, en demandant systématiquement aux porteurs de projets de démontrer leur capacité de mobilisation avant que leur campagne ne soit officiellement hébergée sur le site de la Fondation. Concrètement, ils devront effectuer une première levée de fonds au sein de leur cercle proche et atteindre au moins 20 % du montant total recherché. Ce seuil servira de preuve d'engagement et de viabilité du projet. Une fois ce premier palier atteint, le projet pourra être intégré à la campagne publique via la plateforme de la Fondation Roi Baudouin.

Ce système présente un double avantage, il limite les risques financiers pour Urban Product en ne s'engageant que sur des projets ayant déjà démontré une capacité de mobilisation, et il responsabilise les porteurs de projet en les incitant à jouer pleinement leur rôle dès les premières étapes du processus. À terme, cette approche renforcera l'efficacité globale des campagnes, optimisera l'allocation des ressources et posera les bases d'un fonctionnement plus durable en attendant la transition complète vers la plateforme numérique dédiée. Ce système de sélection pourra également être instauré lorsque que la plateforme sera déployé.

Cinquième recommandation : : Implémenter une plateforme numérique pour renforcer l'efficacité opérationnelle de l'équipe UP! Energise

La mise en place d'une plateforme de financement participatif dédiée pourrait améliorer l'efficacité et l'impact du travail de l'équipe UP! Energise. Actuellement, une part importante des efforts est mobilisée pour des tâches manuelles telles que le suivi des contributions, la gestion individuelle des porteurs de projets, ou encore la communication ponctuelle autour des campagnes. En centralisant ces fonctions sur une plateforme numérique, l'équipe pourrait automatiser de nombreux processus, gagner un temps précieux et se concentrer davantage sur des activités à forte valeur ajoutée telles que l'animation de la communauté, l'identification de nouveaux projets ou encore le développement de partenariats.

Perspectives

Le développement de la plateforme de financement participatif marque une première étape prometteuse dans la structuration d'un mécanisme innovant permettant à la diaspora de financer des projets d'énergies renouvelables dans leur pays d'origine. Cependant, plusieurs évolutions sont envisageables à moyen et long terme pour renforcer son impact, sa portée et sa viabilité.

A moyen terme, il serait pertinent de poursuivre le développement de la plateforme de financement participatif et de l'expérimenter sur un ensemble de projets pilotes. Tester l'outil dans différents contextes (projets au Cameroun, au Bangladesh, etc.) permettrait de recueillir des retours concrets des utilisateurs, tant du côté des donateurs de la diaspora que des bénéficiaires sur le terrain, et d'ajuster l'interface, les parcours utilisateurs ou encore les modalités de paiement transfrontalier.

Également, un levier important de développement réside dans l'amélioration de la visibilité et de la notoriété de l'initiative UP! Energise. Bien que le projet réponde à un besoin réel et propose une solution innovante à travers la plateforme, il souffre encore d'un déficit de communication auprès de son public cible. Il serait pertinent de déployer une stratégie marketing multicanale (réseaux sociaux, événements communautaires, campagnes de sensibilisation) afin de valoriser les impacts concrets des projets soutenus et susciter l'adhésion d'un plus grand nombre de contributeurs. Le développement de contenus visuels (vidéos de terrain, témoignages, infographies d'impact) permettrait également d'humaniser le projet et de créer un lien émotionnel fort avec les donateurs potentiels. À long terme, cette dynamique de communication pourrait faire d'UP! Energise une référence dans le domaine du financement participatif dans ce secteur.

Regard critique

Actuellement, l'un des points forts du projet UP! Energise réside dans la clarté de sa vision et dans la mobilisation de partenaires crédibles (Fondation Roi Baudouin, Solarly, Synergie Renouvelable). Cette légitimité renforce la confiance des donateurs et facilite l'accès à certains leviers de financement.

Cependant, plusieurs éléments méritent d'être améliorés pour assurer la durabilité du modèle. Tout d'abord, la centralisation des informations reste partiellement défaillante. Des données sont éparpillées entre différents outils (fichiers Excel, plateformes de dons, CRM partiellement développé), ce qui complique le suivi précis des contributions, des contacts et de l'état d'avancement de chaque projet.

De plus, si l'aspect technique des projets (choix des kits solaires, dimensionnement) est bien encadré, l'approche marketing et communautaire à destination de la diaspora manque encore de profondeur. Le manque de segmentation claire des publics cibles, ainsi qu'une communication insuffisamment adaptée aux canaux utilisés par la diaspora, limite la portée de la campagne.

Il serait également pertinent de renforcer le processus d'évaluation des projets post-installation, afin de mieux mesurer l'impact social et énergétique.

Par ailleurs, la dualité du modèle (don par la diaspora + microcrédit au pays) est pertinente mais reste complexe à expliquer. Une simplification de la proposition de valeur, accompagnée d'outils pédagogiques adaptés (vidéos explicatives, témoignages), renforcerait l'adhésion du public cible.

Enfin, La durée relativement courte du stage, limitée à 90 jours, n'a pas permis de tester pleinement le prototype de la plateforme de financement participatif sur plusieurs projets concrets. Le manque de temps a restreint les possibilités de mise en œuvre sur le terrain, notamment en termes d'expérimentation avec des groupes cibles, de collecte de retours utilisateurs ou d'ajustements basés sur l'analyse des premiers résultats. Une période plus longue aurait permis d'évaluer la viabilité du prototype dans des contextes réels et d'en affiner les fonctionnalités.

Bibliographie

- Abdellaoui, O., Nouredine, D. (2011). *L'analyse stratégique SWOT et L'entrepreneuriat L'importance, les impacts*. ResearchGate. Consulté le 8 avril 2025, à l'adresse :
https://www.researchgate.net/publication/279963336_L'analyse_strategique_SWOT_et_L'entrepreneuriat_L'importance_les_impacts
- Alanzi, S. (2018). *Pestle Analysis Introduction*. ResearchGate. Consulté le 11 avril 2025, à l'adresse :
https://www.researchgate.net/publication/327871826_Pestle_Analysis_Introduction
- Aron, D., Minsky, L. (2021). *Are you doing the SWOT analysis backwards?*. Harvard Business Publishing. Consulté le 9 avril 2025, à l'adresse :
<https://hbsp.harvard.edu/product/H067M6-PDF-ENG>
- Bessière, V., Stéphanie, E. (2017). *Le crowdfunding fondements et pratiques*. De Boeck Supérieur.
https://books.google.be/books?hl=fr&lr=&id=vaoMDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=crowdfunding+par+le+don&ots=y2VyUW2XPr&sig=hxP_EHnsFyfxI8PRI-R_I29ZCTc&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Bibi, S., Katsaros, D., & Bozanis, P. (2012). *Business application acquisition: On-Premise or SAAS-Based Solutions?* ResearchGate. Consulté le 14 avril 2025, à l'adresse :
https://www.researchgate.net/publication/232657399_Business_Application_Acquisition_On-Premise_or_SaaS-Based_Solutions
- Boutigny, E., Leroux-Sostenes, M-J. (2021). *Dynamique du financement participatif territorial : vers une nouvelle perspective de financement ?*. Annales des mines-Gérer& comprendre (N°143, p. 3-12). Cairn.info. <https://shs.cairn.info/revue-gerer-et-comprendre-2021-1-page-3?lang=fr>

- D'Agostino, D. (2024). *Qu'est-ce que la matrice des risques et comment la créer ? (+exemple)*. Blog.hubspot. Consulté le 24 novembre 2024, à l'adresse <https://blog.hubspot.fr/sales/matrice-des-risques>
- Debois, F., Maes, J. (2021). *Outil 46. La matrice des risques*. Cairn.info. Consulté le 17 avril 2025, à l'adresse : <https://shs.cairn.info/la-boite-a-outils-du-chef-de-projet--9782100792900-page-122?lang=fr>
- Ducret, G. (2021). *Outil 45. Le mode SaaS*. Cairn.info. Consulté le 14 avril 2025, à l'adresse : https://shs.cairn.info/article/DUNOD_DUCRE_2016_01_0136?tab=premieres-lignes
- Dumez, H. (2011). *Qu'est-ce que la recherche qualitative ?*. ResearchGate. Consulté le 18 avril 2025, à l'adresse : https://www.researchgate.net/publication/241759068_Qu'est-ce_que_la_recherche_qualitative
- Englender, O., Fernandes, S. (2022). *3. La matrice des risques*. Cairn.info. Consulté le 17 avril 2025, à l'adresse : <https://shs.cairn.info/pro-en-gestion-de-projet--9782311622188-page-14?lang=fr>
- Facon, P. (2024). *Les 5 forces de Porter pour analyser l'environnement concurrentiel*. Le coin des entrepreneurs. Consulté le 24 novembre 2024, à l'adresse <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/5-forces-de-porter-analyse-concurrence/>
- Fernando, J. (2024). *What is Return on Investment (ROI) and How to Calculate It*. Investopedia. Consulté le 27 novembre à l'adresse : <https://www.investopedia.com/terms/r/returnoninvestment.asp#:~:text=ROI%20is%20limited%20in%20that,all%20important%20factors%20to%20consider.>
- Fradet, L. (2023). *SaaS ou On-Premise : lequel choisir ?*. OBSYS. Consulté le 15 avril 2025, à l'adresse : <https://obsys.fr/ressources/saas-on-premise>
- Godefroy, N. (2024). *Méthodes agiles*. Gestion des projets informatiques[Présentation PowerPoint]. ICHEC Brussels Management School.

- Joffre, O., Trabelsi, D. (2018). *Le crowdfunding*. Revue française de gestion (N°273, p.69-83). Cairn.info <https://shs.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2018-4-page-69?lang=fr#s1n3>
- Johnivan, J. (2024). *Risk Breakdown Structure (RBS) in project management explained*. project-management.com. Consulté le 20 avril 2025, à l'adresse : <https://project-management.com/understanding-the-risk-breakdown-structure-rbs/>
- Kagan, J. (2024). *Payback Period : Definition, Formula, and Calculation*. Investopedia. Consulté le 27 novembre 2024, à l'adresse <https://www.investopedia.com/terms/p/paybackperiod.asp>
- Nivet, V. (2024). *Crowdfunding : les avantages et les inconvénients à connaître*. Clubfunding. Consulté le 23 octobre 2024, à l'adresse <https://www.clubfunding.eu/article/crowdfunding-les-avantages-et-inconvenients-a-connaître>
- Pereira, D. (2023). *Avantages et limites de l'analyse SWOT*. The Business Model Analyst. Consulté le 23 novembre, à l'adresse https://businessmodelanalyst.com/fr/avantages-et-limites-de-l%27analyse-SWOT/?srsltid=AfmBOopvKW0VLLb3g4uarFus7bJUAO6EZPpb4R4_kt7zk_uBP7a3I_TR#SWOT_Analysis_Limitations
- PMI. (2021). *The Standard for Project Management and a Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide) (7e éd.)*. [https://ibimone.com/PMBOK%207th%20Edition%20\(iBIMOne.com\).pdf](https://ibimone.com/PMBOK%207th%20Edition%20(iBIMOne.com).pdf)
- Pouillard, N. (2020) *Adoptez les 5M et le diagramme d'Ishikawa pour une gestion de projet efficace !*. Appvizer. Consulté le 24 novembre 2024 , à l'adresse <https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-de-projet/5-m-une-gestion-de-projet-sans-problemes>
- Raeburn, A. (2024). *Qu'est-ce que l'analyse SWOT ? Exemples et méthode*. asana. Consulté le 23 novembre, à l'adresse <https://asana.com/fr/resources/swot-analysis>
- RTBF. (2025). *Accord de gouvernement : la réduction de la déduction fiscale pour les dons aux ONG aura un énorme impact, se désole la coupole 11.11.11*. RTBF. <https://www.rtb.be/article/accord-de-gouvernement-la-reduction-de-la-deduction->

[fiscale-pour-les-dons-aux-ong-aura-un-enorme-impact-se-desole-la-coupole-11-11-11-11498198](#)

- Schmidt, J. (2023). *Break even analysis*. Corporate Finance Institute. Consulté le 13 avril 2025, à l'adresse :
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/break-even-analysis/>
- Selmouni, M. (2024). *Analyse de données appliquées au marketing*. Méthodologies d'enquêtes [Présentation PowerPoint]. ICHEC Brussels Management School.
- Six Sigma US. (2025). *The importance of using a risk breakdown structure in project management*. SixSigma.us. Consulté le 19 avril 2025, à l'adresse :
<https://www.6sigma.us/six-sigma-in-focus/risk-breakdown-structure-rbs/>
- Teoli, D., Sanvictores, T., An, J. (2019). *SWOT Analysis*. Europe PMC. Consulté le 23 novembre 2024 à l'adresse <https://europepmc.org/article/med/30725987>
- Van den Berghe, T. (2023). *Gestion de projets digitaux*. Partie technologies [Présentation PowerPoint]. ICHEC Brussels Management School.
- .