

© Le Temps; 03.04.2012

swissdox.ch

Culture & Societe

Le crowdfunding étend sa Toile en Suisse romande

Chercher des mécènes sur Internet: c'est une pratique culturelle qui vient des Etats-Unis. Né à Zurich, le site de crowdfunding Wemakeit va ouvrir une antenne romande

Anne Fournier Zurich

«We made it!» «Nous l'avons fait!» Une sorte de grand badge vert a pris ses aises sur la page internet du projet théâtral «Angelina und der Millionen-Dollar-Hengst». L'exploit accompli? La compagnie Hengst Produktionen a réussi à récolter les 2500 francs qui manquaient à la performance satirique destinée à être exécutée dans la Langstrasse de Zurich. 2500 francs qui ne sont versés ni par un organe subventionneur public ni par un sponsor classique. Mais par des mécènes volontaires, recrutés sur Internet.

Ce procédé venu des Etats-Unis s'appelle crowdfunding – littéralement: financement par la foule (lire LT du 30.09.2010). Une manière de financer son entreprise débutante, son disque ou un projet d'entraide. Un fonctionnement qui peut se résumer ainsi: j'imagine un projet, j'en parle sur un site internet, tu m'aides financièrement, je réalise mon idée, tu es récompensé si ça marche.

«Je n'aime pas le mot investisseur, je préfère parler de participant, qui correspond à l'esprit communautaire qui accompagne ce genre de soutien», glisse Johannes Gees. Cet artiste zurichois adepte de nouveaux médias est l'un des trois concepteurs de wemakeit.ch, une plateforme de crowdfunding lancée en février dernier et qui serait, dit-il, la première suisse du genre en matière de culture. Les débuts en Suisse romande sont attendus pour le 15 avril avec un «coach» installé à Genève ou Lausanne, continue le responsable.

Depuis la mi-février, trente projets artistiques ont été mis en ligne par Wemakeit. Du théâtre, des lectures publiques, de la danse, du cinéma, etc. Les responsables du site choisissent les productions en fonction des chances de concrétisation, des ambitions esthétiques. Les artistes peaufinent ensuite leur présentation selon une syntaxe propre à Wemakeit: description courte, vidéo, promesses de récompenses pour les donateurs. L'aventure sur la Toile peut démarrer. Précision d'importance: les projets disposent d'un temps limité pour séduire les mécènes et rassembler la somme désirée. En cas d'échec, leurs concepteurs doivent renoncer à tout soutien. Exemple: des artistes rêvent de faire pousser un jardin poétique sur l'ancien site du Hardturm, à l'entrée de Zurich. Ils ont encore 12 jours pour réunir les 11 000 francs convoités. Pour l'heure, seuls 775 francs sont promis. Ce sera tout ou rien.

Chaque internaute peut suivre l'avancée de la récolte de soutiens. De quoi tenir en haleine. «C'est beaucoup plus rapide que les formes d'encouragement habituelles avec de longs formulaires à remplir», relève Johannes Gees. En cas de réussite, 90% de l'argent récolté revient aux artistes. Le reste est partagé entre frais de transaction et financement du site (6%).

Les premiers essais de crowdfunding ont fait leur apparition aux Etats-Unis, notamment avec kickstarter.com. En deux ans, le site récolte plus de 130 millions de dollars. Depuis, les expériences se multiplient.

Certaines sont orientées autour de start-up (voir article ci-dessous). Quelques-unes sont strictement réservées aux artistes. D'autres visent plus large avec une offre très disparate comme la plateforme helvétique 100-days.net.

Pour Olivier Moeschler, sociologue de la culture à l'Université de Lausanne, ces plateformes constituent un outil rapide et mondialisé, typique de la société internet. «Elles permettent d'entrer par la bande dans un univers subventionné parfois hostile aux nouveaux venus.» Le chercheur poursuit: «Cela rappelle le procédé ancien des souscriptions de musiciens tels Haydn ou Mozart, lorsqu'il s'agissait pour l'art de se séparer de la religion ou du prince comme sources de soutiens. Peut-être vit-on une même période de transition dans le mécénat.» Le directeur de Pro Helvetia, Pius Knüsel, encourage d'ailleurs cette forme de subsidence dans le livre provoc qu'il a cosigné en Allemagne, Kulturinfarkt (lire LT du 29.03.2012). Au nom d'une «créativité entrepreneuriale».

Après six semaines, Wemakeit enregistre des débuts jugés sans précédent par ses concepteurs: «Notre travail de sélection de projets empêche que seul le «mainstream» soit aidé, c'est notre plus-value, argumente Johannes Gees. Sept cents mécènes ont déboursé un total de 105 000 francs. Première observation comportementale: sur le Web les Suisses (alémaniques) restent très pragmatiques. Ils sont généreux une fois franchi le premier pas, soit lorsqu'un groupe de soutien s'est formé autour d'un projet, souvent via des proches ou amis.

Photographe et blogueuse de mode réputée, Play Hunter prépare son entrée sur Wemakeit. Elle cherche 5000 francs pour développer son site internet mariant mode et art. «Au-delà de l'argent, j'espère gagner par là une nouvelle communauté, croiser des artistes. Ce site peut encourager des complicités, des créations sur le Web», explique la jeune femme. Pour récompenser ses mécènes, elle offrira notamment des conseils de relookage.

Est-ce le public qui va vers l'œuvre ou l'inverse? Cette forme de financement brouille les frontières. Olivier Moeschler prévient: «Il y a un danger de nivellement par le bas, une tentation pour l'artiste d'ajuster sa création aux goûts de la foule.» L'autre inconnue relève du suivi. Le donateur accompagnera-t-il le parcours d'un créateur? Pour le chercheur, placé face à un «laboratoire sociologique inédit», le crowdfunding doit s'ajouter à d'autres formes de financement. Non pas les remplacer.