

Better : une solution pour démocratiser et digitaliser la philanthropie

Avec Better, Marie Logé a remporté la finale belge du Fundtruck, le concours de startups itinérant qui part à la rencontre des plus belles innovations en France et en Belgique. Better se présente comme un moyen simple pour permettre aux collaborateurs d'une entreprise de donner aux associations les plus innovantes.

Temps de lecture : minute

5 juillet 2024

« Je me suis toujours rendu compte que notre pays tournait car il y avait des gens dans les associations qui s'occupaient de choses qui sont complètement délaissées quand on regarde l'efficacité de la société », explique Marie Logé, cofondatrice de Better, cette application qui digitalise la philanthropie. La jeune femme a vu la récente professionnalisation de ces structures, mais aussi l'émergence de nouveaux modèles liés à l'entrepreneuriat social.

Elle avait ce besoin de contribuer pour lui donner plus d'impact en Belgique : « Je me suis rendu compte que c'était un changement qui se faisait un peu dans l'ombre... et je me suis dit que si on le mettait plus en lumière, plus de gens auraient envie de participer ou de financer ces solutions. »

Un concours de circonstances

Marie Logé avait la vision commerciale et communication d'un tel projet. Alors qu'un autre entrepreneur, Thomas Carton de Wiart, travaillait sur la

même problématique avec son background d'ingénieur IT. Tous les deux ont cherché à rencontrer une fondation belge qui s'est donnée pour mission de démocratiser et digitaliser la philanthropie. C'est cette fondation qui les a mis en contact pour qu'ils puissent jeter les bases de ce qui allait devenir Better.

Ils se lancent tout d'abord en BtoC, avec une vision de la philanthropie par abonnement qui leur vaudra le surnom de « Netflix de la philanthropie ». Un particulier choisit de donner un montant tous les mois en précisant ses sujets d'intérêts. Il se voit ensuite proposer tous les premiers dimanches du mois une association qu'il peut valider ou non.

Les débuts sont prometteurs, mais ils découvrent rapidement les limites du modèle : *« Comme beaucoup de monde qui se lance en BtoC en Belgique, on s'est rendu compte que c'était très compliqué de grandir en prenant 5 % de commission sur un marché aussi morcelé. Depuis janvier 2024, on a pivoté vers un modèle BtoB. »*

La croissance sur le marché des entreprises commence

Malgré ce pivot, le concept est sensiblement le même : Better invite les collaborateurs d'une entreprise à choisir à quelles causes est reversé le budget mécénat. En effet, plutôt que de faire ce choix en boîte noire, un employeur peut attribuer un montant à chaque salarié, qui va ensuite pouvoir le reverser à l'association de son choix.

Le concept n'est pas entièrement nouveau : le modèle a notamment déjà été éprouvé par le cofondateur de Blablacar, Frédéric Mazzella, avec sa dernière startup Captain Cause. Marie Logé considère pourtant que Better possède un avantage concurrentiel : un focus sur la création de contenu de qualité pour mettre en valeur une sélection restreinte d'associations. *« Notre concurrence a souvent une approche marketplace, avec parfois des*

milliers d'associations proposées, qui peut noyer le collaborateur et générer du désintérêt. De notre côté, avec notre approche, on essaye de créer une connexion avec les associations grâce à des vidéos de présentation que l'on vient créer notamment. »

Le marché belge dans un premier temps

Better n'est pourtant pas encore en concurrence frontale avec le dernier-né de Frédéric Mazzella. Marie Logé annonce un focus sur la Belgique pour encore les dix-huit prochains mois. *« On veut avoir une belle implantation en Belgique avant d'aller à l'étranger. Mais l'avantage, c'est que le marché belge est compliqué et morcelé. Nous sommes donc déjà en trois langues, et compliant avec 16 pays européens. Tout est prêt pour aller à l'étranger, à l'exception d'une sélection d'associations locales. »*

Présente au Fundtruck pour rencontrer les investisseurs, Better a remporté l'étape belge. La startup prépare pour la fin d'année une levée de 500.000 euros dont 200.000 sont déjà confirmés. *« J'ai déjà pas mal d'investisseurs qui m'ont contactée suite au Fundtruck. J'ai d'ailleurs beaucoup apprécié ce format avec un côté très décontracté qui vient casser la configuration habituelle avec un grand auditorium qui ajoute à la pression. »*

Rendez-vous est donné en décembre pour la grande finale qui se jouera à Paris.



À lire aussi
Maddyness rachète le Fundtruck pour sublimer l'innovation dans les territoires



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Valentin Pringuay