



Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise

Le crowdfunding ou financement participatif : un outil de financement de la création d'entreprise

Vous êtes à la recherche de financements (autres que bancaires) pour votre projet ? Il est devenu possible aujourd'hui, grâce à internet, de solliciter des fonds auprès d'un large public via des plateformes de crowdfunding.

Ce type de financement peut prendre la forme d'un don, d'un prêt ou d'une prise de participation au capital de votre entreprise.

A vous de choisir la formule la plus adaptée à la nature de votre projet et à vos besoins !

Sommaire

- Qu'est-ce que le crowdfunding ?
- Des places de marché du crowdfunding
- A qui s'adresse ce type de financement ?
- Crowdfunding sous forme de don : Reward Crowdfunding
- Crowdfunding sous forme de prêt : Crowdlending
- Crowdfunding sous forme d'investissement : Crowdequity
- Comment réussir sa campagne de crowdfunding ?
- Pour aller plus loin

Qu'est-ce que le crowdfunding ?

Le crowdfunding - ou financement participatif - est une **solution de financement** de vos **projets de** **innovation** et de développement d'activité.

Il est utilisé en complément d'autres **outils de financement** comme les **prêts** **micro-crédits**, etc. C'est également un moyen de constituer autour de vous une **communauté** qui vous soutient.

Le crowdfunding vous permet d'entrer en contact avec des financeurs (des particuliers principalement) qui agissent soit dans une démarche philanthropique (pour aider des projets qui "ont du sens", des projets "coup de coeur"), soit pour en retirer un revenu.

Financement Participatif France (FPF) en donne la définition suivante : "le financement participatif est un outil de collecte de fonds opéré via une plateforme internet permettant à un ensemble de contributeurs de choisir collectivement de financer directement et de manière traçable des projets identifiés."

Voir la vidéo de FPF : [Le cercle vertueux du crowdfunding](#)

Des places de marché du crowdfunding

Il existe aujourd'hui une multitude de plateformes.

Certaines sont généralistes et s'intéressent à toutes sortes de projets. D'autres sont dédiées à certains types de projets : culturels, sociaux, environnementaux, innovants, numériques, etc.

Pour faciliter vos recherches, des places de marché du crowdfunding sont à votre service :

- Le portail [TousNosProjets.fr](#) proposé par Bpifrance

PLATEFORME TOUSNOSPROJETS

Plateforme de finance participative TousNosProjets : augmentez votre visibilité en déposant votre projet sur notre plateforme de finance participative

EN SAVOIR + 

- Le [répertoire des plateformes membres de FPF](#)
- Le site [Trouverlebonfinancement.fr](#)



[Morning Crowdfunding](#) sont un point de rencontre pour le financement participatif. Ces sites recensent également les plateformes dans les catégories de projets.



Une question ?

A qui s'adresse ce type de financement ?

Il s'adresse aux créateurs, repreneurs, entrepreneurs et associations qui ne disposent pas des fonds nécessaires à la mise en oeuvre de leur projet de création, reprise ou de développement d'activité, et qui :

- ne veulent ou ne peuvent pas faire appel à un établissement bancaires, leur projet étant jugé "inattendu",
- ou recherchent une solution complémentaire à d'autres pour boucler leur plan de financement,
- ou souhaitent **tester leur projet** auprès du marché en se constituant une communauté de clients ou utilisateurs potentiels.

Crowdfunding sous forme de don : Reward Crowdfunding

Il peut s'agir de :

- dons **sans contrepartie** (récompense) : donations "coup de coeur",
- dons **avec une contrepartie** symbolique : une carte postale, un t-shirt à l'effigie de l'entreprise, etc.,
- **pré-ventes** / pré-commandes du produit ou service pour lequel la campagne de financement a été lancée.

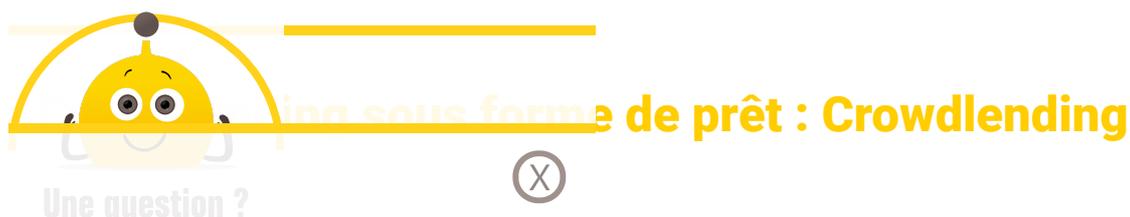
Cette forme est idéale pour **tester votre marché** et l'accueil du public vis-à-vis de votre produit ou service et ainsi crédibiliser votre démarche.

Les dons perçus vont conforter vos fonds propres et permettre de créer un **effet de levier** sur d'autres financements : prêts d'honneur, prêts bancaires, subventions, etc..

Le don moyen observé est d'environ :

- 69 euros pour les dons sans contrepartie,
- 62 euros pour les dons avec contrepartie. (source **Baromètre FPF-KPMG**)

Le montant moyen collecté observé oscille entre 3 000 et 5 000 euros.



Le **montant moyen des contributions** par projet est de :

- 5 896 euros pour les obligations,
- 7745 euros pour les investissements en capital,
- 357 euros pour les investissements contre royalties. (source Baromètre FPF-MAZARS)

Le **montant moyen collecté** observé oscille entre 40 000 et 500 000 euros en fonction du type d'investissement.

Pour fonctionner les plateformes prennent une **commission sur le montant des sommes récoltées** (5 à 12 %).

Comment réussir sa campagne de crowdfunding ?

Avant de vous lancer dans une campagne de financement par le crowdfunding, il est indispensable de bien connaître les moteurs de ce type de financement et la meilleure manière de l'utiliser à votre profit et au profit de tous.

Une campagne de crowdfunding se déroule en 3 temps : l'avant, le pendant et l'après campagne.

Avant la campagne

1) Vous devez **faire le point** sur :

- la maturité de votre projet : les financeurs soutiennent plus facilement les projets matures et donc concrets,
- vos talents de communicant : vous devrez capter l'attention et convaincre,
- votre maîtrise des réseaux sociaux : disposez-vous d'un compte Facebook, Twitter, Instagram, etc.,
- votre réseau personnel, que vous devrez mobiliser rapidement pour amorcer le financement : amis, clients potentiels, experts, etc.,
- le temps et l'énergie que vous et votre équipe êtes prêts à consacrer à cette campagne,
- le budget nécessaire pour lancer votre campagne de communication.

2) Vous devrez également vous interroger sur certains **points cruciaux** pour la réussite de votre projet :



avez-vous besoin de financement ?

avez-vous des talents de communicant ? Une infographie ou vidéo à présenter ?

Une question ?



avez-vous un réseau personnel qui donne envie, pour capter l'attention des internautes ?

- Quelles contreparties pouvez-vous proposer et quel est leur coût ?

Pendant la campagne

Il est important de bien prendre connaissance des règles de fonctionnement de la plateforme de crowdfunding que vous choisirez, puis de définir précisément vos **cibles**.

Pour amorcer l'opération, vous commencerez par solliciter vos proches en leur demandant de "partager" l'information de leur participation à votre campagne sur leurs réseaux sociaux. Viendra ensuite la mise en oeuvre opérationnelle de votre **plan de communication** : publication d'informations, d'actualités, mobilisation de personnes influentes pour faire du buzz, etc. Attention, le web ne fait pas tout, rien ne remplace le contact physique, qui peut prendre forme autour d'événements et de démarchages.

La réussite d'une campagne de crowdfunding repose essentiellement sur vos capacités de communication. Ne sous-estimez pas cette dimension !

Après la campagne

Que cette campagne soit ou non un succès, vous devrez retirer des enseignements des actions menées et des retours obtenus.

Vous devrez également informer vos financeurs de l'issue de votre projet, ne pas oublier de transmettre les contreparties promises et éventuellement de les rencontrer.

Pour aller plus loin

- [Guide du financement participatif à destination du grand public \(2017\)](#)
- [Guide du financement participatif à destination des plateformes et des porteurs de projet \(2013\)](#)
- [Financement Participatif France](#)
- [DGCCRF](#) (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes)
- [ACPR](#) (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution).

Mai 2021



Comment créer votre Pass Entrepreneur ?

Je crée mon Pass

