

**partie 1-**

**Initiation au crowdfunding**

module de formation

**MODULE DE FORMATION**

**PARTIE 1 – initiation au *crowdfunding***

Cette formation est vouée à expliquer le concept de *crowdfunding* à un public novice. Le principe, les intérêts de ce mode de financement et son fonctionnement sont présentés.

Cette formation courte (10 minutes environ) a deux usages possibles :

* introduction au *crowdfunding* avant la formation pratique sur « réussir sa campagne de *crowdfunding* » (partie 2 du module de formation)
* information sur le concept de *crowdfunding* lors d’évènements de sensibilisation afin de vulgariser le concept et contribuer ainsi à la confiance dans ce mode de financement, nécessaire pour son bon fonctionnement.

**INTRODUCTION (Slide 1)**

Un entrepreneur qui souhaite lancer un projet, une entreprise débute avec son idée. Puis il cherche à passer de l’idée au projet, du projet au prototype, puis du prototype à la réalisation.

Rapidement se pose la question du financement…

**SCHEMA DE FINANCEMENT « TRADITIONNEL » (Slide 2)**

* Il a souvent un peu d’épargne pour se lancer. Et ensuite ?
* Il peut aussi demander à ses proches : amis, famille, collègues
* Puis chercher des investisseurs, ce qui devient plus compliqué
* Ou alors avoir recours aux banques

Mais un problème se pose bien souvent pour ces projets qui ne sont alors qu’au stade du lancement : les financements traditionnels sont limités. Les deux premiers (épargne et proches) ne sont pas inépuisables, les autres (les banques, les fonds d’investissement, les actionnaires…) n’interviennent pas/peu pour les lancements de projet (ou demande une garantie importante). Le risque est trop important, sachant que les startups connaissent beaucoup d’échec dans les premières années de leur vie.

**COMMENT FINANCER LES STARTUPS ? (Slide 3)**

Dans le milieu du financement, on parle alors de « *missing middle* » : les sources de financement sont bien difficiles à trouver pour les startups et autres création de projet (pas avant : l’idée ne coûte pas ou peu d’argent ; ni après une fois que le projet a fait ses preuves les financements traditionnels sont plus accessibles *cf schéma*).

**L’ARRIVEE DU CROWDFUNDING (Slide 4)**

C’est ici que le *crowdfunding* intervient : le principe est simple. Si les proches n’ont pas de moyen de financement inépuisable en termes de quantité, il suffit de trouver plus de proches…plus de personnes qui peuvent elles aussi financer. On parle alors de « financement par la foule » ou « *crowdfunding* » en anglais !

C’est avec une multitude de petites sommes venant d’une multitude de personnes différentes que l’on peut alors financer le projet. C’est ça le *crowdfunding*.

**SCHEMA DU FINANCEMENT PARTICIPATIF (Slide 5)**

Pour permettre de réunir cette multitude de personne, le financement participatif suit un schéma.

*De gauche à droite sur le schéma (au milieu)*

1. On a un projet
2. On le présente sur un site internet, appelé « *plateforme de financement participatif* »
3. On communique afin que le plus de personnes aille voir le projet sur ce site internet

*De droite à gauche sur le schéma (en haut)*

1. Certaines personnes (les contributeurs) vont alors financer le projet sur le site internet (ou plateforme)
2. La plateforme met en commun ces sommes et donne le montant total récolté au projet

*De gauche à droite (en bas)*

1. Puis pour remercier, les porteurs de projet donnent des contreparties aux différents contributeurs qui les ont aidés dans leur financement de projet. Ces contreparties sont selon les cas : des cadeaux symboliques, ou des remboursements, ou des dividendes.

**DIFFERENTS TYPES DE *CROWDFUNDING* (Slide 6)**

On distingue trois types de *crowdfunding*, répondant à différents besoins (en termes d’objet de financement et de montant nécessaire) :

* le « don avec récompense »: offrir un cadeau
* le « prêt » : emprunter de l’argent avec généralement des intérêts à reverser ensuite
* la « prise de participation » : ouvrir le capital de son entreprise avec des dividendes (somme d’argent) à reverser lorsque l’entreprise est rentable

**LES CLES DU CROWDFUNDING (Slide 7)**

Quel que soit le type de *crowdfunding*, ils reposent tous sur des éléments clés pour **convaincre** une multitude de personnes qui financent le projet :

1. avoir un projet, qui répond à un besoin, qui est innovant, intéressant, convaincant…il faut souvent faire un business plan pour pouvoir convaincre la multitude de personne.
2. ensuite il faut communiquer sur ce projet et la nécessité de financement, à un maximum de personne, toujours pour convaincre un maximum de personne. Cela par différents moyen notamment les réseaux sociaux.
3. enfin pour relier ce projet et ces personnes il faut un point central : c’est la plateforme. Le projet y est présenté (texte, vidéo, photos…). Une fois convaincues, les personnes pourront financer le projet par le biais de la plateforme.

Et le projet est financé !

**ANNEXES POUR D’EVENTUELLES QUESTIONS** :

* Annexe 1 : lien vers le site internet dédié au *crowdfunding* **(Slide 9)**
* Annexe 2 : Présentation d’une plateforme de *crowdfunding* **(Slide 10)**
* Annexe 3 : Présentation d’une page projet **(Slide 11, 12)**