



Le crowdfunding (Fiche rédigée en partenariat avec KissKissBankBank)

Le crowdfunding (ou crowd funding) se traduit en français par « financement par la foule », ou encore « financement participatif ».

La **finance participative** est une appellation qui regroupe tous les outils et méthodes de transactions financières entre individus sans l'intervention des acteurs traditionnels (banques, organismes de prêts...) C'est donc un levier, une solution alternative, qui permet au grand public de soutenir financièrement et collectivement une idée ou un projet qui le séduit.

A - Un peu d'histoire :

Le concept de « financement par la foule » existe depuis longtemps, mais on en parle de plus en plus, car il est rendu possible grâce à l'évolution de nos moyens de communication, et surtout d'internet. Citons un exemple célèbre, celui de la construction de La Statue de la liberté qui a été financée par un appel à dons à la fin du XIXème siècle. Cette campagne de promotion pour la statue débuta en France à l'automne 1875. C'est l'Union franco-américaine, fondée en 1874, qui se chargea d'organiser la collecte des fonds. Tous les moyens de l'époque furent utilisés à cette fin : articles dans la presse, spectacles, banquets, taxations publiques, loterie, vente de coupe-papiers à l'effigie de la statue, etc. Plusieurs villes françaises, des conseils généraux, des chambres de commerce, le Grand Orient de France mais aussi des milliers de particuliers firent des dons. Le nombre de 100 000 souscripteurs fut annoncé. Dès la fin de l'année 1875, les fonds rassemblés se montaient déjà à 400 000 francs, mais le devis passa par la suite à un million de francs de l'époque. Ce n'est qu'en 1880 que la totalité du financement fut assurée en France.

Autre exemple, dans le domaine du cinéma, le film « Shadows » De John Cassavetes : « Financez un film qui vous ressemble ! » C'est sur ces mots que John Cassavetes fit appel aux auditeurs d'une radio locale en 1958. Interviewé lors d'une émission de radio, Cassavetes déclare en effet qu'il est possible de faire un film totalement libre des contraintes commerciales imposées par les studios si chaque auditeur lui envoie un dollar. Et c'est ce qu'il fit !

Enfin, un des plus célèbres exemples de « crowdfunding » est la dernière campagne de Barak Obama aux USA, financée par le grand public à hauteur de 150 Millions de dollars. Événement unique au monde, ce ne sont pas que de riches industriels qui ont façonné la victoire de leur candidat mais des centaines de milliers de gens qui ont, en moyenne, donné 80 dollars sur internet pour porter le premier afro-américain à la tête des USA.

Maintenant : Mais Internet, les réseaux sociaux et l'émergence des plateformes de finance participative ont permis de révolutionner le crowdfunding. L'information circule plus vite, la viralité est un bon vecteur de transmission.

De plus, cette tendance s'inscrit dans un mouvement plus global : celui de la consommation collaborative. Il s'agit d'un modèle économique où l'usage prédomine sur la propriété : l'usage d'un bien, service, privilège, peut être augmenté par le partage, l'échange, le troc, la vente ou la location de celui-ci. La consommation collaborative bouscule les anciens modèles économiques en changeant non pas ce que les gens consomment mais la manière dont ils le consomment.

B - Les plateformes de crowdfunding

1/ 3 types de crowdfunding :

- **Le peer-to-peer lending** : c'est le prêt entre particuliers. Des particuliers permettent, en lui prêtant une somme, à un individu de financer son projet.
- **Reward-based** : Les particuliers qui financent le projet reçoivent une contrepartie liée à ce projet.
- **Equity based** : Les particuliers investissent de l'argent dans des entreprises en espérant recevoir par la suite des dividendes.

Les premières ébauches de crowdfunding datent du début des années 2000, avec, par exemple le lancement du site américain Artist Share en octobre 2003. L'explosion des plateformes de crowdfunding a eu lieu à la fin de cette décennie, aussi bien à l'international qu'en France.

2/ Principales plateformes de crowdfunding aux Etats-Unis : (source : Newstank culture.fr)

- **ArtistShare** : créée en octobre 2003.
Plateforme concentrée sur des projets musicaux.
- **Indiegogo** : créée en janvier 2008.
Plateforme généraliste sans pré-sélection.
- **Kickstarter** : créée en avril 2009.
Plateforme concentrée sur des projets artistiques et/ou technologiques.
- **RocketHub** : créée en janvier 2010
Plateforme généraliste sans pré-sélection.

3/ Principales plateformes de crowdfunding en France (source : Newstank culture.fr)

- **My Major Company** : créée en décembre 2007.
Plateforme de coproduction spécialisée sur les projets artistiques (musique, patrimoine, spectacle vivant, art contemporain).
- **Kiss Kiss Bank Bank** : créée en septembre 2009.
Plateforme généraliste avec pré-sélection des projets.
- **Mutuzz** : créée en juillet 2010.
Plateforme concentrée sur la création numérique.
- **Ulule** : créée en octobre 2010.
Plateforme concentrée sur les projets créatifs, innovants et/ou collectifs.

C - Pour bien réussir sa collecte de fonds sur internet (en collaboration avec Kiss Kiss Bank Bank.fr)

A savoir, sur cette plateforme, **52% des projets réussissent leur collecte.**

Les différentes étapes : (Si vous désirez plus de détails, tous les conseils sur : http://www.kisskissbankbank.com/fr/pages/guide/describe_your_project)

1/ Le montant :

Etudiez la faisabilité de votre collecte en fixant son montant. Pour fixer cet objectif, listez et chiffrez les différentes dépenses liées à votre projet. Soyez précis, transparent et surtout arrêtez-vous au minimum vital.

Vous pouvez aussi calculer le nombre moyen de contributeurs que vous devrez mobiliser quand vous fixez votre objectif à partir de cette contribution moyenne. Cela vous aidera à établir la faisabilité également de cette collecte.

2/ Le planning :

Déterminez la date et la durée de votre collecte

Votre collecte doit venir au bon moment dans le montage de votre production. Elle doit s'articuler avec vos autres sources de financement.

Il faut avoir en tête que les collectes ne doivent pas s'étirer dans le temps. Les deux moments forts de réception de dons sont le lancement et les derniers jours d'appel de fonds.

Pendant le temps de la collecte, vous allez devoir fédérer une communauté d'individus autour de votre projet pour qu'ils vous soutiennent. Il y a des périodes plus propices à cela et il faut orchestrer cette prise de contact avec différents réseaux (cf. par 6).

3/ La communication :

Soignez la présentation détaillée de votre projet : avec un bon texte d'accroche, des visuels de qualité, des vidéos... une bio décrivant votre parcours, vos influences !

Et il faut alimenter ce projet régulièrement (étapes de travail, information sur l'avancée de la collecte...). Une fois votre collecte lancée, il faut la promouvoir, la faire vivre et bloguer, poster des remerciements, etc...

4/ Les contreparties :

Proposez des contreparties efficaces. Elles dépendent de votre projet, peuvent être multiples. Soyez inventif !

5/ La communauté :

Votre but est de sensibiliser le plus de monde possible à votre projet pour réussir votre collecte de fonds. Commencez par mobiliser vos proches. Si vos amis ne vous soutiennent pas, pourquoi un inconnu vous soutiendrait-il ? C'est en motivant votre premier cercle que le deuxième se mobilisera et c'est le buzz que créera le deuxième qui créera le troisième cercle. La viralité n'est pas toujours magique. Il y a souvent une méthode et une belle stratégie qui se cachent derrière cela.

Les trois cercles :



Concernant le grand public : Des inconnus ne viendront pas des quatre coins du web par l'opération du saint esprit. Pour toucher le plus grand nombre, n'hésitez pas à communiquer auprès des bloggeurs et journalistes proches de votre univers. Mais faites-le au bon moment ! Ils ne parleront de votre projet que lorsque votre collecte de fonds sera bien avancée. Le succès amène le succès.

N'oubliez pas : N'essayez pas d'aller trop vite. Chaque cercle vous permettra d'en toucher un autre.

Tous les conseils sur :

http://www.kisskissbankbank.com/fr/pages/guide/describe_your_project