

# FICHE CONSEIL

Août 2016

Porteur de projet touristique Côte-d'Or Tourisme



## JE SOUHAITE FINANCER MON PROJET PAR LE CROWDFUNDING

### SOMMAIRE

#### 1/ Définition

- ♦ Le principe
- ♦ Les diverses formes
- ♦ Les domaines concernés

#### 2/ Réussir sa campagne

- ♦ La réglementation
- ♦ Les différentes plateformes
- ♦ Comment communiquer ?

#### 3/ Le Crowdfunding

- ♦ Au niveau national
- ♦ Au niveau régional et départemental

#### 4/ Quelques exemples dans le domaine du tourisme et des loisirs

- ♦ Le château de Rochefort
- ♦ Le domaine de la Pierre Ronde

Le crowdfunding, ou le financement participatif, est un moyen de financer un projet de création d'entreprise en mettant en relation les porteurs de projet et des citoyens souhaitant investir par des sites et des plateformes spécialisés dans le domaine.

Cette pratique s'est considérablement développée ces dernières années. On estime qu'aujourd'hui 1 français sur 100 est un crowfundeur.

Voici donc quelques conseils pour réussir votre projet.



# 1/ Définition

## ▪ Le principe

Le [financement participatif](#) ou [crowdfunding](#) est un service permettant de récolter des fonds sans passer par le système bancaire classique. Il vient en aide à des porteurs de projet, qui ont une idée ou une entreprise à développer, mais qui ont des difficultés à réunir par leurs propres moyens les fonds nécessaires au lancement.

Pour monter un projet avec financement participatif, il faut dans un premier temps avoir une idée, un concept clair et précis, afin d'augmenter ses chances d'obtenir des dons lorsqu'il sera mis en ligne sur internet via des plateformes spécialisées. Le porteur de projet indique la somme nécessaire à la réalisation de celui-ci. La présentation doit être courte mais captivante pour l'investisseur potentiel.

Les internautes (en général un nombre plutôt important, investissent dans ce projet sous la forme de dons, aux montants variables via un site internet spécialisé. Une fois la somme atteinte, elle est récoltée et le projet peut débiter.

Tout le monde a la possibilité de financer une action et pas seulement des spécialistes du sujet en question.

Avec le développement fort des nouvelles technologies, le crowdfunding connaît un essor mondial. Cela est facilité par la mise en relation directe entre plusieurs personnes via internet. En France, les montants levés par le crowdfunding en 2014 atteignent 152 millions d'euros, soit près de deux fois plus qu'en 2013.

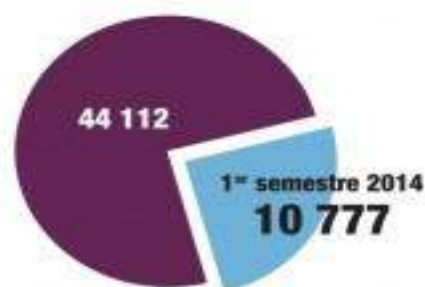
Certaines plateformes de financement participatif vont plus loin que la simple levée de fonds, et constituent un moyen de tester son idée auprès d'une communauté d'internautes. Ainsi le porteur de projet aura des éléments sur la faisabilité de son projet et pourra pré-vendre ses produits ou services auprès d'une communauté qui saura le soutenir.

Pour les projets qui disposent déjà de leur propre réseau, les sites de financement participatif ne sont pas toujours utiles car la commission prélevée par ces nouveaux intermédiaires peut être importante. Plus de 296 millions d'euros ont été collectés grâce au crowdfunding en 2015, soit 95% de plus qu'en 2014.

## LES PROJETS

### Nombre de projets mis en ligne

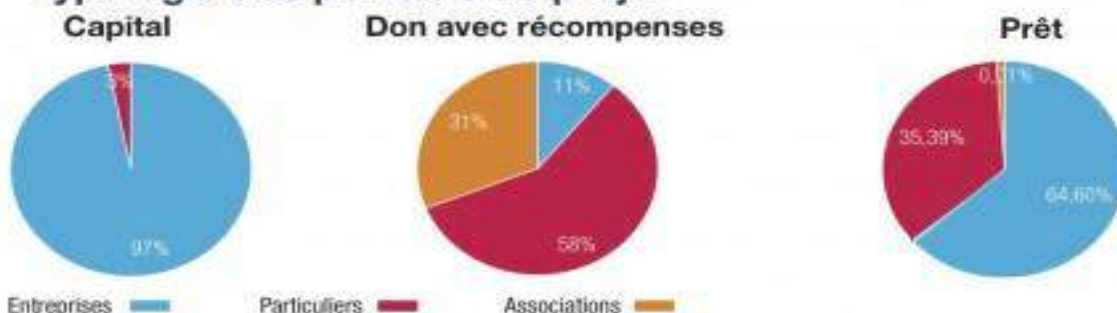
Les projets du 1<sup>er</sup> semestre 2014 représentent  
1/4 des projets mis en ligne depuis 2008



### Taux de succès des projets



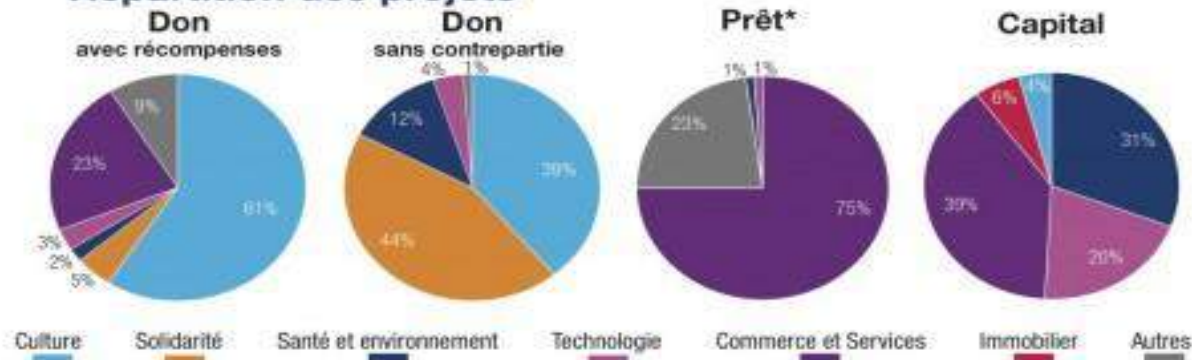
### Typologie des porteurs de projet



Entreprises — Particuliers — Associations

A noter : pour le don sans contrepartie, les associations représentent 100% des porteurs de projets.

### Répartition des projets



\*Hors prêt non affecté

Baromètre 1<sup>er</sup> semestre 2014 réalisé pour l'association Financement Participatif France par Compinnov selon les données collectées auprès de 37 plateformes en activité. Une estimation de 3,85 millions d'euros collectés a été incluse pour les plateformes n'ayant pas répondu au baromètre.

## ▪ Les différentes formes

Les financements peuvent être alloués sous 4 formes différentes :

### **Le don**

Une personne physique ou morale (une entreprise) donne une somme sans rien attendre en retour : c'est un don.

### **La récompense**

Une personne physique ou morale (une entreprise par exemple) donne une somme en échange d'une récompense. Le porteur de projet a deux façons de les présenter. Il peut :

- recourir au préachat, c'est à dire qu'il faudra qu'un certain nombre de personnes achète le produit ou le service pour que ce dernier soit créé. Exemple : un musicien a besoin de vendre un certain nombre d'albums pour pouvoir financer l'enregistrement de ce dernier. En échange, les contributeurs recevront l'album une fois le quota atteint.
- donner en échange d'un financement, un cadeau, comme la photo du projet terminé, un t-shirt promotionnel par exemple. Ces « cadeaux » peuvent varier en fonction du montant du don. D'une manière générale, plus le montant est élevé, plus les contreparties seront importantes.

### **Le prêt**

Une personne physique prête une somme afin de financer un projet. La somme prêtée doit être rendue avec ou sans intérêts, c'est au porteur de projet d'en décider avant le lancement du projet.

### **L'equity**

Ou investissement au capital des entreprises. Une personne physique ou morale accepte d'investir dans un projet à condition d'acquérir des parts dans l'entreprise financée directement ou indirectement.

## ▪ Les projets concernés

Tous les domaines économiques sont concernés par le financement participatif ou crowdfunding. Au départ, il était notamment utilisé par les chanteurs sans maison de disque, souhaitant se lancer dans les métiers de la musique. Aujourd'hui on retrouve des projets divers et variés, émanant des collectivités, des hôpitaux, des entreprises privées ou encore des particuliers.

## 2/ Réussir sa campagne

### ▪ La réglementation

Depuis 2014, le crowdfunding est encadré par des lois, dans le but d'éviter tout débordement. Le financement participatif est soumis à la réglementation bancaire et financière, c'est-à-dire qu'il doit respecter les obligations correspondantes à l'appel public à l'épargne, la collecte de fonds, la conservation et la gestion de ces mêmes fonds ou encore la distribution de produits financiers.

Il existe toutefois des variantes en fonction de la plateforme de financement utilisée. Cette réglementation concerne uniquement les gestionnaires de plateforme mais il peut être utile de les comprendre.

Pour plus de renseignements, vous pouvez consulter les liens suivant :

- [www.economie.gouv.fr/facileco/cadre-reglementaire-financement-participatif](http://www.economie.gouv.fr/facileco/cadre-reglementaire-financement-participatif)
- [www.economie.gouv.fr/facileco/ladaptation-cadre-juridique-finance-participative](http://www.economie.gouv.fr/facileco/ladaptation-cadre-juridique-finance-participative)

Pour les porteurs de projets et les donateurs, il est également important de noter que chaque don ou chaque collecte de fonds répondent à des réglementations fiscales et comptables. Il est donc conseillé de faire appel à une personne juridique agréée et à un expert-comptable.

Vous pouvez également consulter les liens suivant :

- <https://cowfunding.wordpress.com/2013/09/25/le-traitement-fiscal-et-comptable-des-contributions-sur-cowfunding-fr/>
- <http://fr.vox.ulule.com/financement-participatif-crowdfunding-traitement-f-2918/>

## ▪ Les différentes plateformes

Il existe aujourd'hui plusieurs dizaines de plateformes différentes. Elles sont soit généralistes c'est-à-dire qu'elles mettent en ligne des projets de tous horizons ou sont à l'inverse spécialisées dans une thématique précise. Le choix de la plateforme est donc très important.

Bien plus qu'une méthode efficace pour lever des fonds, le crowdfunding est un moyen inespéré pour les petits et moyens entrepreneurs de se faire connaître et de créer un véritable réseau autour de leur idée. Les personnes qui investissent dans leur projet croient en leur entreprise, vont les entourer, les soutenir dans leur business et leur fournir de précieux conseils.

De plus, le financement participatif permet aux dirigeants de TPE et PME de se constituer une vaste communauté de clients potentiels, à qui ils peuvent pré-vendre des produits avant même leur création et leur mise sur le marché.

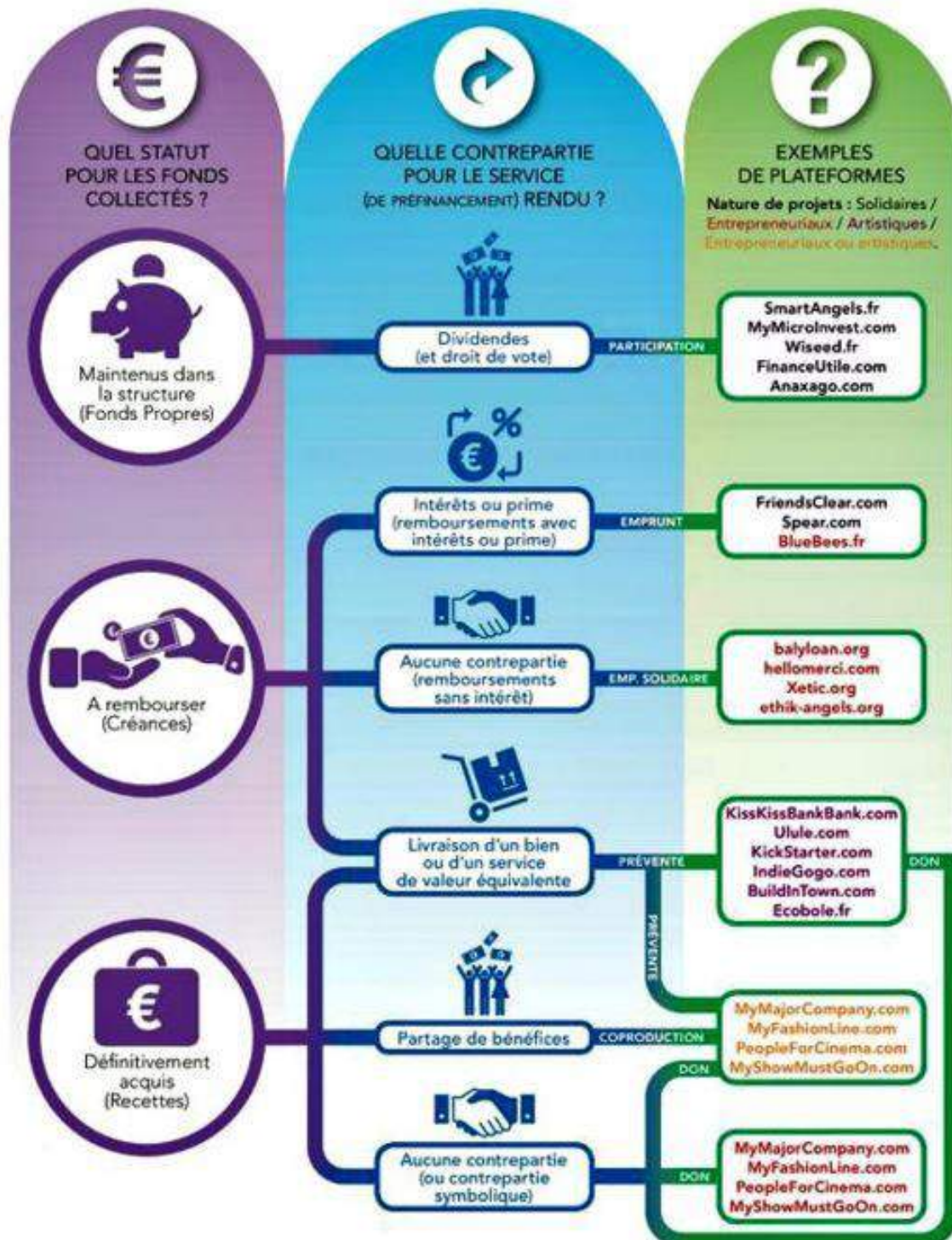
Le côté communautaire du crowdfunding est également un moyen pour les entrepreneurs d'obtenir un feedback crucial pour la réussite de leur projet. Ainsi, ils sont en mesure de savoir si leur concept ou produit va vraiment toucher sa cible, cela leur évite de plonger dans l'inconnu. En effet, si personne n'est intéressé pour financer un projet, c'est sûrement que ce projet ne répond pas à l'attente des clients et est donc voué à l'échec.

Ce feedback permet également aux entrepreneurs d'avoir des avis de consommateurs sur un produit avant même le lancement de celui-ci et de le modifier et l'améliorer en conséquence si besoin, ce qui constitue un gain de travail considérable sur la période post-lancement du produit.

Enfin, le concept du crowdfunding est un outil de marketing puissant, qui permet aux entrepreneurs de communiquer leurs idées et le message de leur marque sur le marché énorme au potentiel quasiment illimité qu'est le web.

# FINANCEMENT PARTICIPATIF

## Quelle plateforme choisir ?



## ▪ Comment communiquer ?

Voici quelques conseils pour réussir votre crowdfunding

### **Soignez votre présentation**

Votre page sera au milieu de centaines d'autres. Il est donc important de la rendre lisible. Votre page c'est la vitrine de votre projet. Privilégiez les supports visuels comme des belles photographies ayant un rapport avec votre projet. Dans votre description, soyez clair et précis. Aérez votre texte et vérifiez l'orthographe, c'est important. Si vous le pouvez, faites une vidéo de présentation, cela capte mieux le visiteur qu'un paragraphe de texte.

Un projet bien présenté attire plus qu'un projet désordonné. Il sera également plus facile à promouvoir.

### **Entretenez votre projet**

Il est important d'être toujours actif sur votre projet. Il ne suffit pas de créer un profil pour récolter des fonds. Diffusez un maximum vos informations et votre page sur les réseaux sociaux, avec votre famille et votre entourage. Il faut faire vivre votre projet et pour cela il faut qu'il soit connu par le plus grand nombre.

### **Communiquez**

La communication est essentielle pour tout lancement de projet mais aussi après. Il est donc important de connaître des outils et de savoir les utiliser. Elle permet également d'établir des liens avec un public, dans le cas du crowdfunding : des potentiels donateurs et/ou futurs acheteurs.

Pour connaître quelques outils, vous pouvez consulter le lien suivant :

<http://fr.vox.ulule.com/comment-faire-promotion-mon-projet-en-quelques-points-cles-7786/>

### **Restez optimiste**

Il ne faut pas se décourager en regardant le décompte. La plupart des donateurs participe une fois que 50 % de la somme est atteinte. Votre projet va suivre une évolution parfois difficile mais cela ne veut pas dire qu'il ne va pas aboutir. Il faut continuer à communiquer et à le faire vivre pour espérer une concrétisation.

### **Entretenez vos relations**

Une fois que votre objectif financier est atteint, ne vous arrêtez pas là, vous avez fait seulement une partie du chemin. Il est dans un premier temps important de remercier l'ensemble des personnes qui ont soutenu et financé votre projet. Dans un second temps, prenez le temps de tenir informer vos relations sur l'avancée de votre projet car ce sont elles qui ont encouragé votre idée ou votre concept. Elles peuvent toujours vous aider, par la suite en achetant par exemple vos produits, en parlant de vous à leur entourage ou encore à financer un autre projet.

### 3/ Quelques exemples dans le domaine du tourisme et de loisirs

#### ▪ Le château de Rochefort (21)

Ce château bourguignon construit au XVème siècle à Asnières-en-Montagne en Côte-d'Or est en danger. Dépourvu de toiture, il menace de s'effondrer.

Début 2015, l'association Les Clefs de Rochefort, cherchait 4.000 euros pour restaurer un de ses éléments phares : son escalier.

C'est par le biais du site de financement participatif **MajorCompanysite** que l'association « Les clefs de Rochefort » a lancé son appel aux dons. Elle cherchait 4.000 euros pour boucler son budget de restauration et entamer les travaux permettant de restaurer l'ensemble de la tour d'escalier (mise hors d'eau, toiture et restauration de la voûte). 5.000 euros ont déjà été récoltés par le biais d'internet. Pour la toiture, les travaux ont été chiffrés à près de 60.000 euros. Une bonne partie du financement est déjà trouvée, notamment grâce à des partenaires publics, il manquait 4.000 euros pour que la deuxième partie de restauration débute. Au final, se sont 10.402 euros qui ont été collectés pour la toiture.

#### ▪ Le domaine de la Pierre Ronde (21)

Situé près du lac de Chamboux dans le Morvan, en 2016, le domaine a choisi **Ulule** pour financer son projet. L'objectif : créer un village fantastique de semi-hommes. Une première maison de Hobbit a déjà été construite avec le financement des propriétaires. Face à son succès, un village tout entier de semi-hommes devrait voir le jour.

Pour créer la deuxième maison, 10.000 euros devaient être collectés : l'objectif a été atteint en très peu de temps et les travaux ont déjà commencé.

Prochain objectif, collecter 40 000 euros pour pouvoir construire une maison familiale de semi-homme et pour pouvoir poursuivre le projet du village fantastique. A ce jour, 12.000 euros ont déjà été collecté pour financer la deuxième phase des travaux.

