

Le financement participatif en quelques phrases...

Définition du financement participatif (ou crowdfunding) : outils et méthodes de transactions financières faisant appel (par internet) à un grand nombre de personnes pour financer un projet.

Le marché du crowdfunding double chaque année depuis 4 ans

Il existe de très nombreuses plateformes de financement participatif, généralistes ou spécialisées
(liste sur le site www.alloprod.com)

La collecte est toujours limitée dans le temps (30 à 60 jours) avec un objectif chiffré à atteindre.

Cinq formes de crowdfunding :
le don (très majoritaire pour les associations), la prévente, la coproduction, le prêt, la prise de participation

Il ne faut compter pas trop sur la plateforme : 80% des donateurs viennent du 1^{er} cercle et du 2^{ème} cercle des porteurs du projet !

Taux de réussite des projets en crowdfunding : environ 50%

L'intérêt des contreparties proposées ? Augmenter légèrement le don moyen

Sur Arizuka, la collecte moyenne est de 2500 € (fourchette de 1000 € à 10 000 €)

Une bonne idée : coupler une campagne de crowdfunding avec un temps fort de votre association

Pour un petit projet, il peut être plus stratégique d'éviter les grosses plateformes où celui-ci sera noyé dans la masse

Il est primordial que les 1ères contributions (les proches) arrivent rapidement, pour donner envie à d'autres (le « grand public »)

Bien penser à valoriser les partenariats publics ou privés déjà acquis

Eviter l'été et la période de Noël pour lancer des projets

Certaines plateformes permettent d'éditer des reçus fiscaux
(si l'association est habilitée à le faire)

Au-delà du financement, le crowdfunding sert aussi à promouvoir une association, l'ancrer sur son territoire...

Pour aller plus loin : www.economie.gouv.fr/crowdfunding-financement-participatif