



Crowdfunding : le pouvoir du peuple



En rassemblant des petites contributions auprès de nombreuses personnes, le crowdfunding exploite le pouvoir collectif de la foule. © SFC/Shutterstock

Colleen Wainwright voulait faire quelque chose de grand pour son anniversaire, alors elle s'est donnée pour défi de lever 50.000 dollars en 50 jours pour WriteGirl! (Écrivez les filles !), une association à but non lucratif basée à Los Angeles qui autonomise les filles à travers l'auto-expression.

À la veille de son anniversaire, Wainwright avait levé 61.517 dollars. Comment a-t-elle fait ? Elle a profité du pouvoir du peuple. Elle a utilisé le crowdfunding.

Qu'est-ce que le crowdfunding ?

Le crowdfunding (financement par la foule) est la pratique de lever des capitaux auprès de grands groupes de personnes, généralement à l'aide de l'Internet. Dérivé du terme « crowdsourcing » (approvisionnement par la foule), le crowdfunding mobilise l'enthousiasme des réseaux sociaux pour faire des levées de fonds et rassembler des ressources pour financer

un projet important pour les membres du réseau social.

Alors que le crowdfunding a commencé comme un moyen pour les artistes en difficulté de financer leurs projets de création, c'est devenu un mécanisme pour les organismes sans but lucratif et les startups pour financer leurs projets également. Les sites de crowdfunding permettent à toute personne avec une idée de récolter des fonds provenant d'inconnus virtuels et d'éliminer de nombreux obstacles liés à la recherche de capitaux auprès d'investisseurs et d'institutions traditionnels.

Comment ça marche ?

Il existe deux types de crowdfunding : à base de cotisations et à base de titres.

Dans le crowdfunding à base de contributions, les collecteurs de fonds sollicitent des contributions financières en échange de récompenses diverses. Par exemple, un musicien faisant

une levée de fonds pour une session d'enregistrement pourrait offrir des récompenses allant d'une copie de son premier album en échange d'une contribution modeste, à un concert privé en échange d'une contribution importante.

Dans le crowdfunding à base de titres, les collecteurs de fonds sollicitent des contributions monétaires plus importantes en échange de propriété partielle ou de revenus futurs. Bien que les législateurs aux États-Unis soient encore en train de rédiger les règlements pour le crowdfunding à base de titres, les deux modèles sont disponibles dans toute l'Europe et dans certaines régions d'Asie.

Que ce soit en utilisant un modèle à base de contributions ou à base de titres, les sites de crowdfunding suivent le même processus de base : les individus mettent en ligne des profils décrivant leurs projets, et des bailleurs de fonds contribuent aux projets qui les intéressent.

Une jeune femme, par exemple, pourrait inventer une montre qui permet aux aveugles de lire l'heure. Elle ne peut pas trouver suffisamment d'investisseurs pour la fabrication de la montre, alors elle se tourne vers un site de crowdfunding tel que Kickstarter ou IndieGoGo.

Elle crée un profil expliquant son projet et ses objectifs, de combien d'argent elle a besoin pour atteindre ses buts et exactement comment elle va utiliser l'argent. Elle décrit les récompenses que les bailleurs de fonds potentiels recevront et quand ils peuvent s'attendre à les recevoir. Elle leur dit qui elle est, ce qui l'a inspiré et pourquoi elle a les compétences requises pour mener à bien le projet.

Après avoir créé sa page de profil, la jeune femme lance une campagne de marketing, à commencer par son propre réseau social. Elle envoie des courriels à sa famille et ses amis avec un lien vers sa page de profil. Elle utilise des plateformes de médias sociaux comme Facebook et Twitter pour étendre la portée de sa campagne. Bientôt, les gens en dehors de son réseau social immédiat commencent à visiter sa page. Ils prennent connaissance d'informations sur elle, le projet et les récompenses, et ils décident s'ils veulent investir.

À ce stade de la procédure, les variations entre les sites de crowdfunding entrent en jeu. Certains sites, comme Kickstarter, ne libèrent de l'argent pour les collectes de fonds que si les cotisations atteignent ou

D'autres sites, tels qu'IndieGoGo ou GoFundMe, libèrent tout montant d'argent recueilli en échange d'une commission. Les collecteurs de fonds doivent décider quel site de crowdfunding convient le mieux à leurs besoins.

Les clés pour réussir

Voici quelques conseils solides pour réussir avec le crowdfunding :

- **Choisissez la bonne durée :** La campagne de crowdfunding doit être suffisamment longue pour créer une dynamique, mais suffisamment courte pour donner confiance aux bailleurs de fonds potentiels. Sur Kickstarter, les projets de collecte de fonds qui durent 30 jours ou moins ont les meilleurs taux de réussite.
- **Préparez votre budget judicieusement :** Pensez au financement minimum nécessaire pour produire un impact important. Considérez combien de ces fonds viendront du crowdsourcing. Attention de bien inclure les coûts de production, de fabrication, de main-d'œuvre, d'emballage et d'expédition.
- **Offrez des récompenses bien réfléchies :** Choisissez des récompenses qui minimisent les coûts, maximisent la valeur pour les bailleurs de fonds potentiels et sont bien adaptées au projet. Offrez des récompenses pour entre trois et cinq niveaux de contributions.
- **Faites une vidéo :** Sur IndieGoGo, les campagnes avec des vidéos recueillent

PLATEFORMES POPULAIRES

Qu'il s'agisse d'une collecte de fonds pour poursuivre les efforts créatifs ou pour un plan de reconstruction suite à une catastrophe naturelle, il y a une plate-forme de crowdfunding pour tout le monde :

Appbackr met en contact les développeurs d'applications pour les téléphones mobiles avec des investisseurs et des distributeurs.

Catapult soutient des projets visant à augmenter les possibilités pour les femmes et les filles.

Fundable aide les petites entreprises et les entreprises en démarrage.

GoFundMe vise à aider les levées de fonds pour des campagnes personnelles tels que les frais de scolarité.

IndieGoGo permet à n'importe qui, n'importe où à amasser des fonds pour presque n'importe quelle raison.

Kickstarter permet aux artistes et entrepreneurs aux États-Unis et au Royaume-Uni de financer des projets de création, et prévoit d'étendre sa portée à l'échelle mondiale.

Kiva atténue la pauvreté à travers des prêts de microfinance.

Razoo aide les associations caritatives et à but non lucratif à recueillir des fonds.

RocketHub abrite des campagnes pour des projets artistiques, d'affaires, de sciences sociales et de bien social.

• **Faites des mises à jour :** Donnez aux bailleurs de fonds des mises à jour régulières pour les impliquer davantage dans votre projet et pour les inciter à parler de votre projet à d'autres bailleurs de fonds potentiels.

• **Reconnaissez ceux qui vous soutiennent :** Remerciez vos bailleurs de fonds en leur envoyant des e-mails ou en les reconnaissant publiquement sur votre page de profil.

Le crowdfunding réduit la nécessité d'un entrepreneur de dépendre d'investisseurs traditionnels pour le capital. ©Jupiter Images/

Thinkstock

