



« Le crowdfunding local: les clés de la
réussite »

www.bulbinbretagne.fr

Yves LE MERCIER conseiller CCI
y.lmercier@morbihan.cci.fr ou 02 97 02 40 00
et

Virginie POUX, Restaurant Breizh Diner pour le témoignage

Financement participatif en France



Un mode de financement en pleine croissance



17 775

Projets financés depuis la création des plateformes



50,2 M€

Collectés en 2015 en don contre 38,2 M€ en 2014



Don pour don

20 % des montants collectés



2,3M

De financeurs en cumulé depuis trois ans



© Can Stock Photo

61 %

de taux de réussite des projets en don en contrepartie



Capital

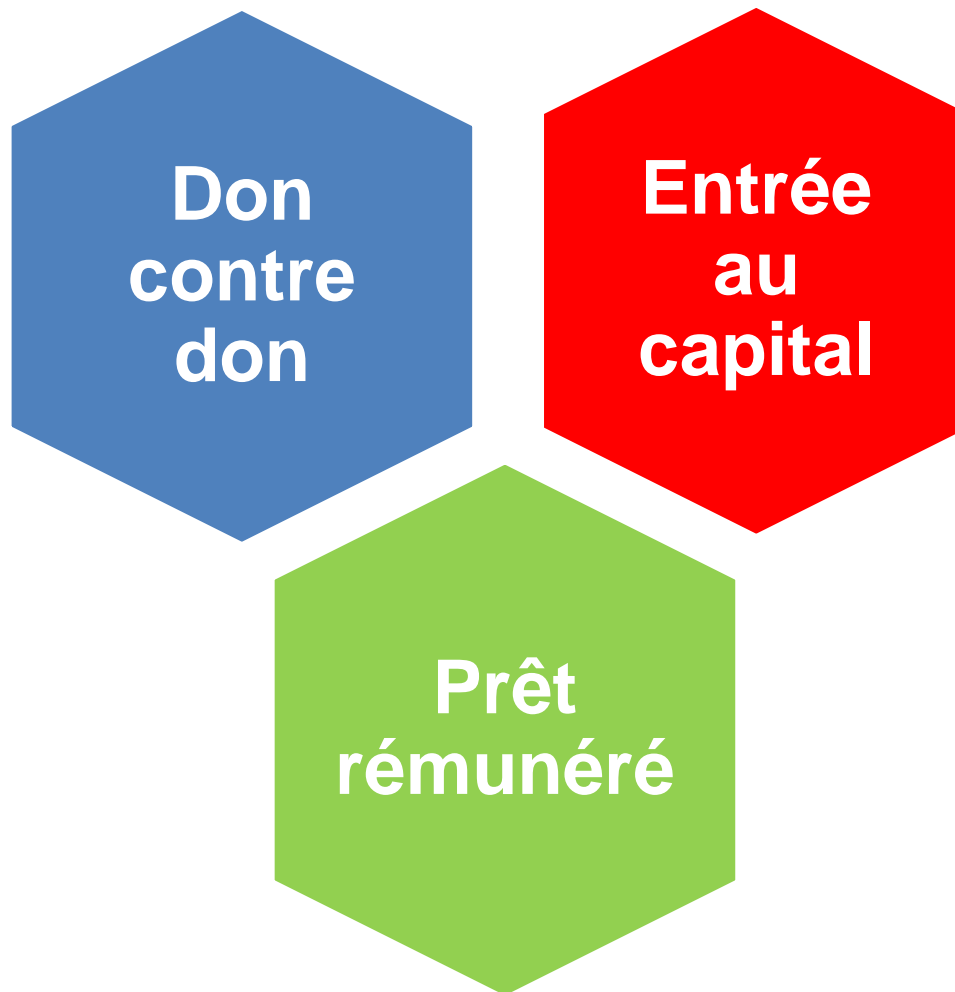
17 % des montants collectés

Le financement participatif à la CCI 56



- Quelques chiffres (en 12 mois) :
 - Montant collecté : 61 966 €
 - Montant moyen de collecte entre 3 et 5 K€
 - Nombre de campagnes : 16
 - Nombre de succès : 12
 - Taux de succès : 72 %

Les 3 formes de crowdfunding



2 formes de financement possibles



DON CONTRE DON

Les contributeurs reçoivent en échange de leurs dons des contreparties :

- Marchandes
- Expérientielles
- Symboliques

INVESTISSEMENT

Les investisseurs deviennent actionnaires et espèrent un retour sur investissement :

- Pacte d'associés
- Durée déterminée
- TRI

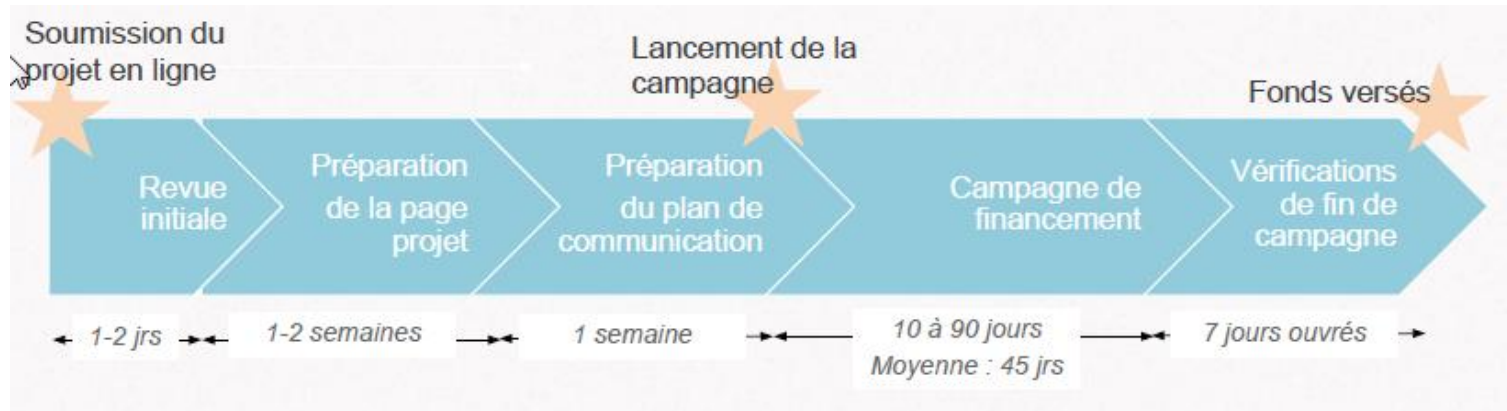
8 intérêts (au moins !) du crowdfunding pour votre entreprise



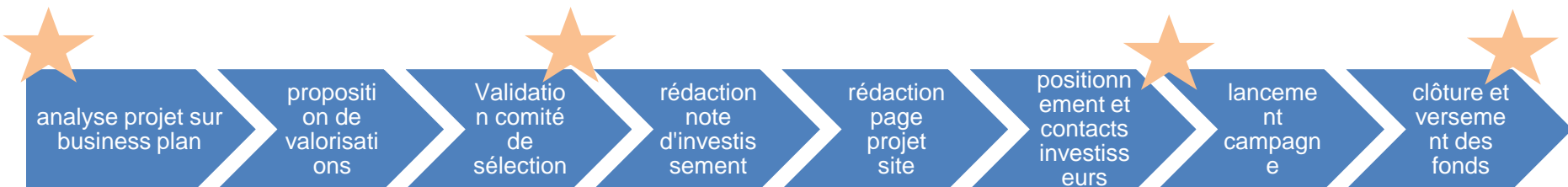
Le processus



Processus en don pour don



Processus en capital



Rappel: La check list d'une campagne de crowdfunding en Don contre Don



En amont de la campagne

- ✓ Préparer un "pitch"
- ✓ Chercher des campagnes similaires
- ✓ Préparer des visuels
- ✓ Réfléchir à des contreparties efficaces
- ✓ Préparer une liste de contacts et fédérer une communauté web



Pendant la campagne

- ✓ Créer le "Buzz"
- ✓ Communiquer et créer du contenu
- ✓ relayer sur les réseaux sociaux



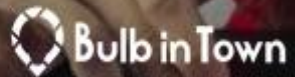
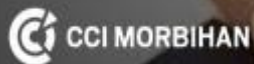
Après la campagne

- ✓ Remercier les contributeurs
- ✓ Respecter la date de "livraison" des contreparties
- ✓ Tenir informer la communauté de l'évolution du projet

Préparer et rendre visible sa campagne !



UN PARTENARIAT



exemple de campagne



LES PROJETS SE FINANCER EN SAVOIR PLUS BLOG

Bulb in Town

FR US INSCRIPTION CONNEXION



KERENOMA

VIRGIN BREIZH DINER

RESTAURANT Vannes, 56000

DÉCOUVREZ UN VRAI DINER AU CENTRE-VILLE DE VANNES!



PROJET ACTUALITÉS 9 CONTRIBUTEURS 31 COMMENTAIRES CONTACT



CCI MORBIHAN Ce projet est soutenu par la CCI Morbihan, un organisme entièrement dédié à l'économie Morbihannaise et au développement des entreprises.

Good morning Vannes!

109 % 3 280€
Sur 3 000€

31
CONTRIBUTEURS

Terminé
FIN : 10/07/2016

FACEBOOK TWITTER GOOGLE+ EMBED

VINYLE 5€
Un grand merci par mail et ton nom sur le mur des remerciements + invitation à la soirée d'inauguration.

BULB in bretagne.png

Tout afficher X



FR 17:23 23/11/2016

Les 6 éléments principaux d'une page projet réussite



- 1 Raconter une « belle histoire »
- 2 Des contreparties attractives et uniques
- 3 Utiliser des visuels de bonnes qualités (image obligatoire et vidéo optionnelle)
- 4 Aller à l'essentiel
- 5 Présenter l'équipe projet
- 6 Expliquer à quoi vont servir les fonds collectés

Une campagne de crowdfunding en Don contre Don réussie c'est avant tout une campagne de communication efficace : la théorie des cercles



Près de
chez le
porteur de
projets

75%

3
Le grand public
(Le but est de toucher tous les gens
qui partagent la même passion que elle/lui)

25 %

2
Relais d'influence
(Les amis de ses amis)

25 %

1
Son entourage
(famille, amis,
collègues, etc.)

50 %

Le bon profil du crowdfunder!



- **Motivé**
- **Entouré par son réseau proche** (famille amis...susceptibles de le soutenir financièrement)
- **Disponible** (entre 30mn et 1h par jour)
- **Expérience digitale** (adapte des réseaux sociaux, messagerie...)
- **Créatif** (sur le fond comme sur la forme, il a des idées)

Nos facteurs clés de succès



PROXIMITE

Favoriser une relation personnalisée entre CCI et porteurs de projet locaux



ACCOMPAGNEMENT

Proposer un service clé en main aux porteurs de projet.



EXPERTISE

Accompagner le projet dans sa globalité (financements, business plan...)

Merci de votre attention