



Fiche pratique

LE FINANCEMENT PARTICIPATIF POUR LES ÉCO-ENTREPRISES

Vous êtes à la recherche de financement ?

Le crowdfunding peut-il être un moyen pour développer votre projet ?

Le financement participatif - ou *crowdfunding* - s'est imposé comme un réel moyen de financement alternatif. Il est particulièrement adapté au secteur de l'environnement, secteur pour lequel il existe une forte sensibilité du public. En 2021, les secteurs environnement / ENR ont collecté plus de 188 millions d'euros soit une augmentation de 95% par rapport à 2020, se situant ainsi en 2^{ème} position après le secteur immobilier selon [Financement participatif France](#).

Sollicités par de nombreuses éco-entreprises, le PEXE et l'ADEME ont réalisé une fiche méthodologique dédiée. C'est un outil pratique, élaboré en concertation avec les plateformes de crowdfunding actives dans les cleantech.

POUR COMMENCER

Utilisé au départ par les associations et les particuliers, le financement participatif ou crowdfunding est aussi un moyen pour les entreprises de récolter des fonds pour un projet. Les citoyens peuvent y participer financièrement, à partir de quelques euros.

Crowdfunding vs financement bancaire / fonds d'investissement :

- C'est un **outil marketing** : il fédère une communauté autour d'un projet et génère un gain de capital sympathie et de capital social.

- Il permet le **développement d'hypothèses commerciales** : efficace pour tester l'apétence d'un public cible sans investir la totalité de ses fonds propres.

- Il est utile pour les **phases d'amorçage des projets des éco-entreprises** car il existe peu d'outils bancaires adaptés et l'offre d'investissement des fonds cleantech est insuffisante pour ce stade de développement.

- Il permet à tous les citoyens de **participer financièrement à votre projet**, à partir de quelques euros.

Le crowdfunding offre des avantages par rapport aux autres modes de financement. Mais ces différents modes de financement ne s'opposent pas :

- Pour des petits projets, le crowdfunding peut représenter un financement alternatif,
- Pour des projets de plus grande ampleur, le crowdfunding se présente comme un financement complémentaire, pouvant permettre de collecter l'apport nécessaire à un prêt bancaire par exemple.

Ces collectes peuvent se présenter sous plusieurs formes :

- don sans contrepartie
- don avec contrepartie
- prêt sans rémunération
- prêt avec rémunération
- prêt donnant lieu à des obligations
- investissement en capital (equity)
- royalties

Il faut savoir que certains modèles de financement sont plus représentés dans le secteur des cleantech, notamment l'investissement en capital et les prêts rémunérés.

ETAPE 1 : Bien choisir sa plateforme

Chaque plateforme a une identité bien particulière. Si elle n'est pas adaptée à votre projet, vous ne pouvez tout simplement pas réussir. Pour sélectionner la plateforme idéale, vous devez vous poser un certain nombre de questions.

• Quel modèle de financement s'adapte à votre projet ?

Diverses solutions s'offrent à vous : don, prêt, equity, royalties... à vous de choisir la bonne !

Par exemple, pour un projet de quelques milliers d'euros et un bien de grande consommation, le don contre don apparaît comme une bonne solution d'un point de vue commercial (un inventeur qui souhaite développer un capteur pour la qualité de l'air peut se donner un niveau minimum de commandes pour commercialiser son produit). On parle de préachat : cela a valeur de «test marché». La récompense peut aussi prendre la forme d'un cadeau de remerciement (bon de réduction, goodies, rencontre...).

NB : si votre projet dépasse les 50.000€, il peut être préférable de recourir au prêt ou à l'equity. La logique est différente : soyez crédible et ayez un projet synonyme de retour sur investissement. N'hésitez pas à faire valoir que votre projet a du sens.

• Y a-t-il un service d'accompagnement en amont et en aval du projet ?

Certaines plateformes revendiquent le fait qu'elles ne sont pas uniquement un intermédiaire entre une offre et une demande. Par exemple, les plateformes de crowdfunding peuvent vous proposer des «packs» : coaching sur la stratégie, traduction de votre projet en anglais, aide à la définition des contreparties, mise en place de la stratégie de communication + accompagnement sur les réseaux sociaux (préparation des posts)...

À vous de savoir ce dont vous avez besoin (et n'oubliez pas d'intégrer le service d'accompagnement dans votre montant à collecter !)

• Les domaines d'intervention de la plateforme sont-ils conformes à votre projet ?

Attention : chaque plateforme fédère une communauté particulière, elle peut revendiquer des valeurs que votre projet ne porte pas. Par exemple : l'énergie verte, l'innovation urbaine, la transition énergétique, etc...

Les références sont-elles bonnes ? La plateforme a-t-elle une bonne réputation ?

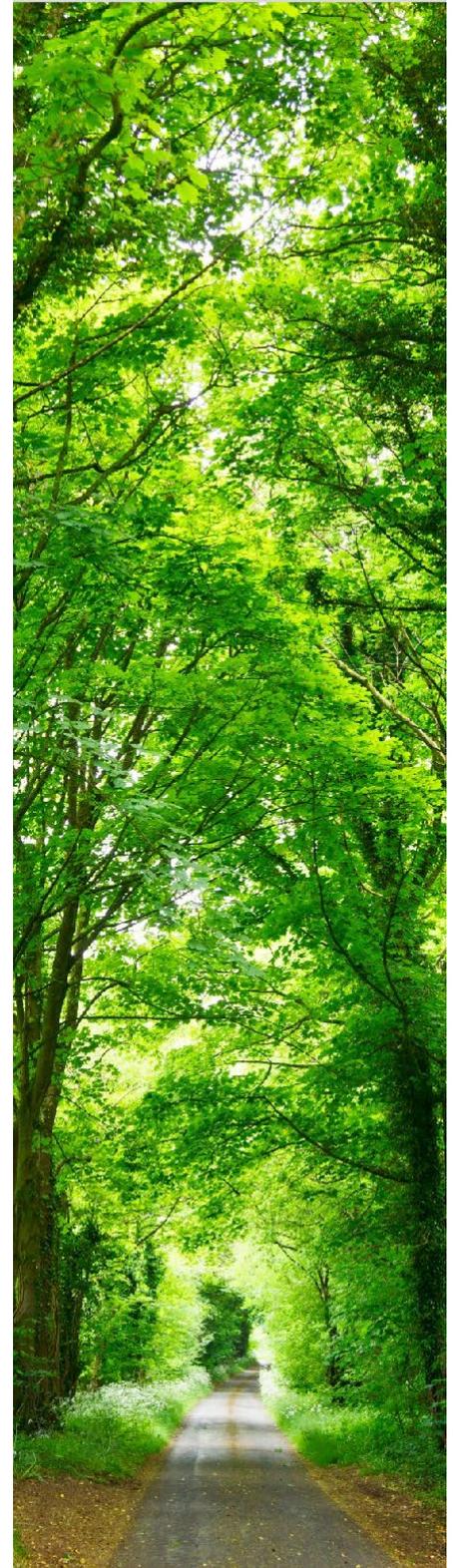
Vous devez choisir la plateforme adéquate pour votre projet mais pensez à vérifier ses chiffres et ses statistiques en gage de qualité.

• L'ouverture internationale est-elle valorisée ?

La plupart des plateformes établissent des collectes sur territoire national. Si votre collecte doit s'internationaliser, vérifiez bien les conditions de la plateforme.

• Quels sont les frais et les modalités requises ?

Vous devez savoir que les commissions sur les montants collectés oscillent entre 5 et 12 % en fonction des plateformes. Il peut aussi y avoir des frais fixes tels que des frais de gestion ou des frais de dossier. Pensez également à vérifier si la plateforme impose des montants minimums et/ou maximums en fonction du type de don ou prêt.



ÉTAPE 2 : Convaincre la plateforme et les investisseurs

La plateforme et les investisseurs ont des objectifs convergents : ils veulent soutenir un projet fiable et pérenne qui va leur générer des gains. Vous devez les convaincre qu'en finançant votre projet vous serez tous gagnants. Voici quelques outils pour vous aider dans votre démarche.

Pensez à analyser la politique de sélection des projets de la plateforme

Il ne suffit pas d'avoir un projet pour mettre en place une collecte : celui-ci doit répondre à un certain nombre de critères pour être validé par la plateforme. Soyez précis !

- Les informations indispensables : qui êtes vous ? En quoi consiste le projet ? Où comptez-vous le réaliser ? Comment ? De combien avez-vous besoin en tout ? Quand ? À quoi va servir le financement ? Quelle(s) contrepartie(s) ? (Ce sont des éléments essentiels qui doivent être faciles à identifier pour l'investisseur potentiel).

- Certaines plateformes (notamment les plateformes de financement participatif sur fonds propres) réalisent une véritable sélection : évaluation financière, diagnostic stratégique, due diligence, potentiel du marché, évaluation de la dimension innovatrice...

- Définir un objectif de collecte (ni trop faible projet « cheap », ni trop élevé, inatteignable pour les investisseurs). Il vaut cependant mieux fixer un objectif inférieur à ses attentes. N'oubliez pas d'intégrer les frais de plateforme et les intérêts des investisseurs dans le montant de collecte !

- Fixer une durée de collecte adéquate.

NB : certaines qualités sont souvent valorisées comme le caractère innovant, original, créatif, fiable et éthique d'un projet.

Convaincre les investisseurs de votre projet

Vous devez capter leur attention et leur donner confiance en votre projet. Votre objectif : faire des investisseurs des clients réguliers.

- Décrire l'entreprise : l'investisseur a-t-il des affinités avec votre activité ? Que fait-elle ? Depuis quand ? Faites en sorte d'éveiller la curiosité des investisseurs.

- Parler du projet de manière concise : faire passer un message avec un minimum d'informations car sinon l'investisseur ne lira pas. Détaillez quelles seront les retombées de votre projet s'il abouti.

- Photos et vidéos : ces supports visuels donnent vie à un projet. La vidéo doit présenter le projet de manière synthétique (2-3 mn max).

- Mettre en avant des contreparties intéressantes, attractives, cohérentes. Si elles ne sont pas uniquement financières, il paraît logique qu'elles aient un rapport avec votre projet.

Par exemple, si vous créez un prototype innovant :

- **Palier 1** = remerciements + inscription du nom du contributeur sur le site.

- **Palier 2** = palier 1 + goodies.

- **Palier 3** = palier 2 + invitation à l'essai du prototype.

- **Palier 4** = palier 3 + exemplaire du prototype.

- **Palier 5** = palier 4 + rencontre afin de leur donner des conseils/cours sur votre spécialité.

Les 3 cercles du financement participatif :

3 communautés à convaincre pour votre collecte

- **L'entourage proche (famille et amis) = le lancement :**

Ce sont les premiers investisseurs à convaincre, et c'est d'autant plus facile qu'ils vous font déjà confiance ! Ils vont marquer le « top départ » de votre collecte, faire monter la jauge et encourager d'autres investisseurs à participer en rendant votre projet plus visible et plus attractif. Vous devez les inciter à faire la promotion de votre projet !

- **Les connaissances (amis d'amis) = la résonance :**

Plus difficiles à atteindre, ils participeront si votre premier cercle communique autour de votre campagne de manière positive et assidue. Demandez à vos proches de leur parler de votre projet.

NB : la plupart des petits projets peuvent se financer grâce à ces 2 cercles s'ils sont bien mobilisés. Si votre projet est de plus grande ampleur, vous devez continuer vos efforts pour atteindre le troisième cercle.

- **Les personnes que vous ne connaissez pas = la dynamique :**

Vous devez cibler les communautés que votre projet intéresserait. Pour les atteindre, passez par votre cluster, pôle de compétitivité, journalistes, leaders d'opinions, bloggeurs etc... Pensez à mobiliser les réseaux sociaux. Les communautés du 3ème cercle peuvent apporter la plus grande part de financement + soutien durable : veillez à soigner vos relations !

ÉTAPE 3 : Entretenir la campagne crowdfunding

Cette étape est capitale, voici quelques conseils pour ne pas passer à côté.

• Communication optimiste et diversification des relais : mobiliser les réseaux sociaux, mails, presse, blog... Entretenez la motivation de vos financeurs !

Par exemple :

« C'est fait ! Premier palier de 20% atteint en 3 jours grâce à vous tous ! On tente les 30% avant jeudi ?! »

« Plus que 4 jours pour nous soutenir ! Une petite vidéo en bonus, on compte sur vous ! »

• Veillez à bien remercier vos contributeurs ! Et les renseigner sur les contreparties attendues.

Par exemples :

« Grâce à vous tous, nous avons atteint notre objectif final ! »

« Bravo et merci aux 223 soutiens qui nous ont témoigné leur intérêt et leur solidarité durant cette campagne ! »

• Utilisez de manière efficiente les « bons moments » pour faire campagne :

- Évitez les week-end et les périodes de vacances.
- Début et fin de campagne plus dynamiques.

Conseils et astuces

• Pensez à bien communiquer autour de votre projet AVANT, PENDANT ET APRÈS la campagne + sur les contreparties... C'est essentiel pour maintenir votre communauté et créer de la confiance. Par exemple, présentez votre équipe ou lancez des jeux/concours pour dynamiser votre campagne.

• Pourquoi ne pas organiser des rencontres avec vos (futurs) investisseurs ? Contact direct = excellent moyen pour faire pencher la balance en votre faveur!

• Ne pas oublier que les investisseurs financent un projet et non votre structure.

• Inspirez vous des « projets réussis » (ex : le robot désherbeur autonome de la start-up Nao Technologies pour les petites exploitations agricoles. Montant récolté auprès de WISEED et SmartAngels : 700.000€ > montant recherché : 500.000 €).

Voici quelques une des plateformes de crowdfunding actives dans le domaine des éco-entreprises (liste non exhaustive) :

- BLUE BEES
- ENERFIP
- LA NEF
- LENDOSPHERE
- LITA.co
- LUMO
- SOWEFUND
- TUDIGO
- WE DO GOOD
- WiSEED Transitions

WiSEED Transitions créée début 2021 est une filiale de WiSEED. Elle est destinée à financer la transition énergétique et la croissance verte avec 4 secteurs prioritaires : efficacité énergétique, éolien-PV et énergies marines renouvelables, mobilité décarbonée et biomasse. WiSEED Transitions finance en capital risque des entreprises innovantes et/ou en développement. Les tickets unitaires financés sur les projets oscillent entre 0,3 et 2 M€ en actions ou obligations.

CONTACTS UTILES

- **Annuaire des investisseurs de la transition écologique et énergétique :**
<http://annuaire.investisseurs.ecoentreprises-france.fr>
- **Financement participatif avec Bpifrance**
<https://tousnosprojets.bpifrance.fr/>
- **Guide WiSEED, « Comment réussir sa communication de la phase d'e-vote à la phase de financement ? »**
https://intra.wiseed.com/fr/tutos-dirigeants/Guide_Communication_Dirigeant_WiSEED.pdf
- **Liste plateformes adhérentes :**
<https://financeparticipative.org/college-du-financement-participatif/>
- **Plateformes labellisées FPCV :**
<https://financeparticipative.org/label-croissance-verte/>
- **Portail du crowdfunding pour accompagner porteurs de projet et financeurs :**
<https://financeparticipative.org/portail-du-crowdfunding/>

ANNUAIRE DES INVESTISSEURS DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE ET ÉNERGÉTIQUE FINANCES

Trouvez l'investisseur adapté à votre projet grâce à une information qualifiée

