

Développer le crowdfunding ou le financement participatif

Diversifier les financements de ses projets



Le crowdfunding, ou « financement par la foule », inaugure une nouvelle ère dans la recherche de fonds en s'appuyant sur le pouvoir de diffusion d'Internet ! Des plateformes proposent à des milliers d'internautes d'investir les sommes qu'ils souhaitent dans des projets culturels. Le crowdfunding offre une alternative aux financements institutionnels et privés à condition d'en comprendre les enjeux, les contraintes et de formaliser et de communiquer son projet de façon attractive.

■ Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants disposeront des outils pour élargir et optimiser leurs recherches de financement.

■ Compétences acquises à l'issue de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- saisir les logiques du crowdfunding
- comprendre le fonctionnement des plateformes d'intermédiation
- maîtriser la méthodologie d'une campagne de collecte de fonds réussie
- intégrer les implications économiques, juridiques et fiscales

■ Publics

Cette formation est destinée à des personnes travaillant sur les budgets du réseau.

■ Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Cette formation est ancrée dans la réalité quotidienne des stagiaires. Elle est centrée sur des études de cas permettant l'analyse et la modélisation de campagnes réussies. Elle alterne des temps d'apports théoriques avec nombreux questionnements sur les pratiques quotidiennes des participants. Cette formation est très adaptative en temps réels.

Au cours de cette formation seront notamment abordées les thématiques suivantes :

Les projets des participants seront au cœur même de la formation.

Introduction de la formation

présentations mutuelles du formateur et des participants
proposition du cadre de travail
recueil des attentes, enjeux et besoins des participants
présentation des objectifs, déroulé, formes et phases de la formation

Comprendre les logiques du crowdfunding

les grands principes
les acteurs et leurs enjeux
le principe de la contrepartie
les étapes de la collecte de fonds

Rendre attractif le projet

identifier les atouts
débusquer l'originalité

synthétiser le discours
choisir des images chocs
concevoir des récompenses attrayantes

Elargir le cercle des financeurs potentiels

mobiliser la communauté
créer du buzz sur les réseaux sociaux
nourrir l'actualité du projet
scénariser la collecte

Maîtriser les aspects économiques

fixer un objectif de collecte rationnel
différencier des niveaux de contreparties
mesurer le coût des contreparties
identifier le coût des services des plateformes

Appréhender les aspects juridiques et fiscaux

déterminer le statut fiscal des recettes
connaître l'évolution de la législation
identifier les garanties présentées par les plateformes

Études de cas

Bilan de la formation

les acquis, une idée forte, une bonne pratique
les points de vigilance
les pistes pour continuer à progresser

