

COMMUNIQUE DE PRESSE

Anancy, le 7 février 2017

Le Tour de France de la Finance Participative a fait étape à Anancy

Ce mardi 7 février 2017, la CCI Haute-Savoie a accueilli dans ses locaux le Tour de France de la Finance Participative. Un événement ayant pour objectif de présenter les enjeux et l'actualité du secteur de la finance participative et de donner la parole à des entrepreneurs locaux financés par des plateformes de crowdfunding.

Pour cette deuxième édition, portée par l'association Financement Participatif France, Bpifrance et CCI France, le Tour de France de la Finance Participative a donc fait une halte à la CCI Haute-Savoie et rassemblé 70 participants dont 49 dirigeants, venus en savoir plus sur cette approche du financement.

Au programme :

Un Panorama et actualité réglementaire du crowdfunding réalisé par Benoit GRANGER - Administrateur, Financement Participatif France.

Une intervention qui a permis aux participants de découvrir les 3 formes que peut prendre ce type de financement ; à savoir le don, le prêt rémunéré ou sans intérêt (pour le prêt, 3 bilans d'activités certifiés sont requis) ou l'investissement ; et de rappeler quelques chiffres, comme le montant moyen collecté pour une campagne de crowdfunding sous forme de don (3 247 € sans récompense, 4 181 € avec récompense) ou de prêt (224 152 € si prêt rémunéré contre 814 € si non rémunéré).

→ Consulter le baromètre du crowdfunding en France en 2015 :

<http://financeparticipative.org/barometre-du-crowdfunding-2015/>

Benoît Granger en a profité pour appuyer sur le fait que les porteurs de projet et/ou dirigeant s'engageant dans une telle démarche doivent s'appliquer à « développer la e-confiance » autour de leur entreprise / produit. Les entrepreneurs venus témoigner de leurs expériences et de leurs « méthodes » ont confirmé ce postulat.

Étaient présents :

- Karine PICCHEDA - Gérante, **Just Dose** (74 – Gobelet visant à faire évoluer les modes de consommation d'alcool) - plateforme Ulule (Don)
- David MALINGE - Gérant, **One6Two** (74– une veilleuse intelligente) plateforme Kisskissbankbank (Don)
- Julien BRESSIEUX - Directeur, **Récréaire** (74 - pour le développement à l'international de la méthode de lecture des AlpYakolo) – plateforme Unilend (Prêt)
- Nicolas BOUTHERIN - Président, **Klokers** (74 montre s'adaptant automatiquement au fuseau horaire – plateforme Raizers (Investissement)
- Andrei POPOV - Président Directeur Général, **Ecrins Therapeutics** (38 – traitement du cancer) – plateforme Wiseed (Investissement)

Les conseils des entrepreneurs ayant mené des actions de crowdfunding :

- **Penser un vrai plan « marketing »** pour faire connaître le « produit » ou « service » de façon attrayante ainsi que la campagne de « collecte »
- **Consacrer du temps aux demandes de renseignements** autour de la campagne
- Préparer une campagne de crowdfunding va vous coûter de l'argent mais globalement « **pas plus** » **que ce que vous auriez engagé pour faire la promotion de votre produit par ailleurs** (site internet, webmarketing ...)
- Une campagne bien ficelée peut permettre de « **vérifier le besoin produit** »
- Si vous optez pour la formule « investissement », gardez en tête que vous vous adressez à des personnes à la recherche d'optimisation fiscale, **soyez sérieux et crédibles**
- **Prenez en compte les commissions des plateformes et éventuellement le coût du prêt** (si vous optez pour cette solution)

La matinée s'est poursuivie par la présentation des **actions de Bpifrance** et de la plateforme <http://tousnosprojets.bpifrance.fr> par Isabelle BUYS - Chargée d'affaires, BPIFrance.

Puis 4 représentants de plateformes de crowdfunding ont pitché devant l'assemblée :

- Adrien BIOT - Représentant Auvergne - Rhône-Alpes, **Lendopolis**
- Maxime PALLAIN - Co-fondateur, **Raizers**

- Alice LAURIOT DIT PREVOST - Responsable Marketing & Partenariats, **Bulbintown**
- Cécile NICOLAS - Conseillère finance participative et vie coopérative, **Kocoriko**

On retiendra de leurs interventions des « bonnes pratiques » pour choisir sa plateforme et « booster » sa campagne de collecte :

- **Engager son « 1er cercle »**, c'est-à-dire son entourage, pour contribuer aux premiers euros collectés. Une campagne qui n'a pas de participation et de commentaire est une campagne qui échoue.
- **Se renseigner sur l'accompagnement proposé par la plateforme pour mener sa campagne.** Certaines plateformes n'en proposent pas, quand d'autres livrent un plan d'actions précis et quotidien à mener pour réussir sa collecte.
- **Soumettre son projet à plusieurs plateformes** en amont et faire son choix en fonction de l'accompagnement, de la commission et du « feeling » avec les contacts.
- **Bien réfléchir aux contreparties.** Elles sont de préférences « physiques » / « matérielles ». En moyenne, cela revient à 5 à 9 contreparties différentes.

La conférence a été clôturée par un « Speed-meeting » pour permettre aux participants d'échanger avec les entreprises témoins et les représentants des plateformes de crowdfunding.

Liens utiles

Panorama des plateformes de crowdfunding membre de l'association financement participatif France

<http://financeparticipative.org/qui-sommes-nous/membres-association/le-college-des-plateformes/>

CONTACTS PRESSE :
CCI Haute-Savoie
Magali SERRANO
04 50 33 72 87
presse@haute-savoie.cci.fr

En collaboration avec

