

FICHE OUTIL - Comment réussir sa campagne de crowdfunding ?

Le succès d'une campagne de crowdfunding repose sur plusieurs éléments, qui doivent être bien préparés pour garantir la transparence, la crédibilité et l'impact réel de votre projet. Pour préparer son crowdfunding efficacement et avoir un pitch impactant, cette fiche peut être lue en parallèle de la fiche 1 : « comment construire votre pitch face à un investisseur ».

Les sept points clés pour maximiser vos chances de réussite :

1

Établir une trajectoire claire

Il est important de présenter un problème concret et une solution claire. Montrez ce qui a déjà été accompli, que ce soit à travers des résultats chiffrés, des tests ou des premiers retours positifs. Partager ce qui a été réalisé aide à inspirer confiance et montre que les prochaines étapes sont bien définies.

2

Montrer le besoin réel

Un projet doit être soutenu par des preuves tangibles du besoin qu'il adresse. Que ce soient des témoignages d'utilisateurs, des premières ventes, ou des partenariats solides, ces éléments montrent que la solution répond à une demande réelle et qu'elle peut apporter un changement significatif. Les investisseurs à impact veulent s'assurer que leur investissement aura un effet concret.

3

Présenter une équipe crédible

L'équipe derrière le projet joue un rôle déterminant. Mettez en avant les compétences et l'implication de chaque membre, en soulignant la complémentarité et la mission partagée. Les investisseurs veulent soutenir des projets portés par des personnes passionnées et pleinement investies dans leur mission.

4

Avoir un modèle économique viable

Un porteur de projet doit être capable d'expliquer comment il génère des revenus, quels sont les coûts principaux et comment il prévoit d'atteindre l'équilibre financier. Les investisseurs recherchent des projets durables, avec une base économique solide. Il est important de montrer que chaque euro investi aura un impact positif et mesurable sur la croissance du projet.

5

Proposer un plan financier lisible

La transparence dans le plan financier est importante. Il doit être clair et il doit détailler l'usage des fonds, ainsi que l'objectif global de la campagne. Les investisseurs préfèrent un plan réaliste et compréhensible, plutôt que des projections démesurées. Une présentation simple et honnête donne davantage confiance.



6

Faire preuve de lucidité et d'anticipation

Il est important de montrer que le porteur de projet a une vision réaliste des défis à venir. Identifiez les risques, qu'ils soient liés au marché, à l'approvisionnement ou aux réglementations, et expliquez comment vous prévoyez de les gérer. L'honnêteté et la préparation aux imprévus rassurent les investisseurs.

7

Mesurer l'impact

Les investisseurs à impact veulent des résultats concrets et mesurables. Il est donc important de définir des indicateurs simples et précis pour évaluer l'impact du projet. En montrant des preuves tangibles et des résultats mesurables, vous démontrez que votre projet peut produire des changements durables et réels.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Le montant recherché pour ces campagnes varie généralement entre 200 000 € et 5 millions d'euros, en fonction de la taille du projet. Le crowdfunding offre également l'opportunité de se connecter à une communauté d'investisseurs engagés, sensibles à l'impact social et environnemental du projet.

Réussir une campagne de crowdfunding nécessite une préparation solide et une communication claire. Chaque étape doit viser à construire la confiance, prouver l'impact du projet et assurer aux investisseurs que le modèle économique est viable et transparent.



Contenu issu de la présentation de Thomas Rulmont de [LITA](#), lors de l'évènement de networking le 15 octobre 2025.

