

Le Financement Associatif

Le crowdfunding

Un outil de finance participative

Le principe de financement (-funding) par la foule (crowd), ou la « **finance participative** », s'est développée aux Etats-Unis à la fin des années 90 et dans les années 2000 en France.

Elle est régie selon quelques grands principes :

- Une plate-forme en ligne, présentant le projet et récoltant les fonds
- Des contreparties possibles, par seuil, selon le niveau de dons
- Un soutien aux projets innovants, qu'ils soient personnels, d'entreprises, culturels, d'utilité sociale...
- Une date finale
- Un objectif seuil à atteindre
- Un relais le plus large possible via les réseaux numérique

La finance participative n'est finalement qu'une campagne de levée de fond mais à l'échelle 2.0. Pour les associations, ce genre de financement est intéressant car il permet de développer voire de retravailler sa communication, de faire appel à ses adhérent-e-s et de chercher des financements annexes sur des projets précis, au-delà des financements publics. Mais cela demande du temps et du suivi.

Pour une campagne réussie, il convient de travailler plusieurs points préliminaires:

- Identifier la plate-forme correspondant à votre démarche: quels sont les coûts ? Que se passe-t-il si ça ne marche pas ? Quels projets similaires ?
- Construire son réseau: le premier réseau est celui des ami-e-s et de la famille. Il faut savoir les mobiliser non pas en leur parlant d'argent mais bien du projet dont ils seront les ambassadeurs. Quelques exemples d'outils: fan-page facebook, site internet, parler du projet pour que les gens attendent le Jour J et que le lancement soit réussi.
- Construire ses éléments de communication : de belles photos dont vous êtes propriétaires pour votre logo mais aussi pour vos contreparties, une vidéo de 3 min maximum compréhensible par un enfant,.... Un évènement à mi-parcours permet de fédérer les premiers contributeurs, de les valoriser et de relancer la collecte. Pensez à fixer une date en amont dans un lieu partenaire (avec une connexion internet!) et à communiquer dessus.

- > Prendre son temps : l'écriture, la mise en en ligne, la validation et la correction du projet sur la plate-forme peuvent prendre 3 semaines.
- Fixer un montant réaliste et explicite: il est important d'expliquer ce à quoi le financement va servir exactement, au service du projet (le coût d'une page de bande dessinée, le coût d'un sac de semi ou d'un mur porteur....).
- Proposer ses contreparties: identifiez le montant moyen des contributeurs sur la plate-forme et proposer pour ce montant des contreparties intéressantes. N'hésitez pas à donner des noms ludiques à chaque seuil (coup d'œil, coup de pouce, coup de pied,...). Les contreparties doivent valoriser le contributeur, inspirez-vous des autres projets similaires au vôtre.
- Lancer le projet en fanfare: il faut se donner à fond les premières 48h en mobilisant vos contacts, faire un évènement de lancement lors de son AG,...
- > Suivre le projet: chaque contributeur doit être remercié-e personnellement et être invité-e à partager l'information. Il faut aussi créer ses actualités sur la plate-forme afin que votre projet soit bien référencé.
- Travailler ses contacts médias: ceux-ci sont intéressés par les projets qui « marchent », vous pouvez donc les contacter en amont et les tenir au courant voire les relancer fortement à mi-parcours. Les bloggueurs sont friands de ce genre d'initiative, n'hésitez pas à leur proposer un communiqué de presse.

Les différentes plates-formes de crowdfunding

















LA PICARDIE EST DANS LE PRÊT!

Contributeur:





