



Outil campagne de financement participatif

Objectif : Découvrir un mode de financement émergent, et l'utiliser pour financer vos projets.

Le financement participatif, qu'est-ce que c'est ?

Le financement participatif, ou *crowdfunding* en anglais, est un mode de financement faisant appel à la contribution volontaire de la communauté Internet. C'est une façon de financer un projet sans emprunter auprès d'une banque. À la manière d'une levée de fonds, elle est une occasion pour créer un lien direct avec une communauté généreuse.

Avantages :

- mode de financement personnalisé, mais à grande échelle;
- motivé par un besoin de financement immédiat et urgent (permet aux donateurs de comprendre l'utilité de leur don à court terme);
- permet de construire une communauté de donateurs.

Le financement participatif a pour objectif de toucher un large public. Sa mise en place est temporaire, et se couple généralement d'une campagne de communication court ou moyen terme.

Inconvénients :

- devoir de transparence vis-à-vis du public. La crédibilité de votre organisme dépend de l'usage que vous ferez de l'argent récolté;
- logistique : nécessite une préparation, un suivi, et donc une campagne de communication en parallèle;
- requiert des disponibilités et certaines ressources pour assurer un suivi, et répondre aux questions des personnes qui s'intéressent à votre cause;
- s'apparente à du marketing.

Quels types de projets peuvent être financés?

Tous types de projets peuvent être financés. Les causes environnementales ont donc leur place.

Que vous cherchiez à financer un projet (matériel, symbolique, collectif, solidaire, etc.), un recours en justice, ou à lever des fonds pour poursuivre vos actions de lutte, vous pouvez mener une campagne de financement participatif.

Voici des exemples de projets financés dans le secteur environnemental :
<https://www.indiegogo.com/explore/environment>

Qui peut en bénéficier?

Tout le monde peut en bénéficier. Tant un individu qu'un organisme communautaire. Où que vous vous trouviez, vous pouvez être financés par des donateurs du monde entier.

C'est décidé? Vous lancez une campagne de financement participatif?

Quelques points sont essentiels :

- **Connaissez bien votre cause.** Jouez avec les **émotions**, soyez personnel(le), et partagez vos ambitions, votre passion. Soyez convaincu(e) que votre cause est juste et que vos efforts seront récompensés. Soyez stratégique et constant(e).
- **Présentez vos besoins clairement**, annoncez le montant dont vous avez besoin pour atteindre votre but. Ne soyez pas trop gourmand(e), car certains sites rendront les dons aux personnes qui les ont octroyés ou vous feront payer des frais supplémentaires si le montant que vous avez fixé n'a pas été atteint à l'échéance de votre campagne.

Mieux vaut donc être réalistes, d'autant plus que si vous dépassez votre objectif, vous conserverez l'intégralité de la somme recueillie.

- **Donnez le plus d'informations** et de détails possibles aux personnes potentiellement intéressées. Celles-ci doivent savoir où s'en ira l'argent donné. Toutefois, soyez **clairs et concis**. Recherchez-vous du financement afin de poursuivre vos actions de lutte? Pour financer un événement? Pour aller en cour?
- **Définissez vos objectifs**, et **diffusez-les**. Cela vous aidera à vous centrer sur l'essentiel, et aura un potentiel convaincant. Expliquez quels sont vos buts, et pourquoi vous avez besoin de soutien financier.

- **Prévoyez une campagne de communication stratégique.** Une campagne de financement participatif n'étant pas soutenue par une stratégie de communication pourrait être un échec.
- **Soyez enthousiastes.** Démontrez que vous serez en mesure d'aller au bout de vos projets, et que le financement obtenu servira à les réaliser.
- Pendant la levée de fonds, **informez les personnes qui vous soutiennent.** Mettez à jour votre campagne, ajoutez des informations sur votre projet au fur et à mesure de son avancée.
- À l'issue de la levée de fonds, **présentez les résultats aux personnes donatrices.** Présentez à nouveau en quoi l'argent recueilli contribuera à la réussite de vos actions. De cette manière, vous maintiendrez le contact avec elles.
- Conserver de bons contacts permettrait à votre public de s'intéresser à d'autres de vos actions, et de vous financer à nouveau dans le futur.

Plusieurs sites de financement participatif existent à ce jour. La majorité des sites se trouvant aux États-Unis, la langue anglaise est le plus souvent utilisée. Tous les sites ont des caractéristiques différentes.

Voici un aperçu de deux plateformes, parmi les plus populaires :

	Indiegogo	GoFundMe
Frais	De 7% à 9% de la somme recueillie si vous atteignez votre objectif De 12% à 14% de la somme recueillie si vous n'atteignez pas votre objectif	7,9% de la somme recueillit + 0,30\$ par nombre de donations

Attention : D'autres sites existent, mais certains vous verseront la somme recueillie seulement si vous atteignez votre objectif. Dans le cas contraire, la somme sera rendue à vos donateurs et donatrices sans toutefois que vous n'ayez de frais à payer.

Bonne campagne de financement!