



ESPACE**OBNL**



# Financement

# LE FINANCEMENT COLLABORATIF OU PARTICIPATIF

- « CROWDFUNDING » -  
ou comment obtenir de nouvelles  
sources de revenus pour vos projets

# LE FINANCEMENT COLLABORATIF OU PARTICIPATIF - « CROWDFUNDING » - ou comment obtenir de nouvelles sources de revenus pour vos projets



ESPACEOBNL

info@espaceobnl.ca  
espaceobnl.ca

**Gestionnaire d'OBNL, voici une source de financement sous-utilisée et mal comprise le financement participatif aussi appelé « crowdfunding ».**

## C'EST QUOI ?

Le financement participatif consiste à récolter des fonds du public pour la réalisation d'un projet spécifique. On en entend parler surtout dans des cas de financement de nouvelles entreprises technologiques, mais il peut aussi être utilisé par les OBNL du Québec. Le principe est accessible à tous et applicable dans le cadre de projets qui se financent habituellement avec des commandites.

- Un des aspects intéressants de ce modèle de financement c'est la validation du concept. En effet, le promoteur d'un projet peut en mesurer l'intérêt. Dans le cas d'un succès de financement participatif, ça lui donne des armes pour approcher des commanditaires et d'autres partenaires. Ça contribue grandement à lui donner de la crédibilité. C'est un ajout très intéressant dans un montage financier parce que ça diversifie les sources de revenus et ça rassure les partenaires qui seront éventuellement approchés
- Le promoteur détermine lui-même les modalités de sa collecte de fonds.
- Il fixe le montant requis pour mener à terme le projet, ainsi que le délai accordé pour réussir à amasser les fonds.
- Le succès d'un financement du genre est proportionnellement relié aux efforts qui sont investis dans les réseaux sociaux et à travers la communauté visée.
- Sur la majorité des plateformes de financement participatif, le risque pour les investisseurs est réduit. Le financement n'est accordé que si le montant minimum déterminé est atteint. Si un projet n'atteint pas son objectif, les investisseurs n'ont pas à déboursier l'argent « promis ».
- En échange de leur participation financière, ils recevront une récompense (aussi appelée avantage) qu'ils ont eux-mêmes choisie qui est habituellement proportionnelle au montant d'argent versé.
- Ce moyen de financement est très abordable. Les plateformes (site internet) ne conservent que 4 à 10% des recettes.
- Voici quelques exemples d'avantages reliés au milieu de la commandite et des événements pour illustrer les possibilités :
  - Des billets gratuits,
  - Un accès à une zone VIP,
  - Des produits dérivés ou sous licence,
  - Un repas avec la vedette du spectacle,
  - Un téléchargement gratuit sur un logiciel multimédia, comme par exemple iTunes

# LE FINANCEMENT COLLABORATIF OU PARTICIPATIF - « CROWDFUNDING » - ou comment obtenir de nouvelles sources de revenus pour vos projets



ESPACEOBNL

info@espaceobnl.ca  
espaceobnl.ca

Les investisseurs sur ce genre de plateforme ont souvent des motivations plus nobles que juste faire du profit. Ils contribuent au projet pour supporter une organisation, une cause, dynamiser leur milieu de vie ou tout simplement parce qu'ils veulent avoir accès à un événement qui n'existerait pas sans ce financement. Il y a un esprit collectif qui se déploie autour du projet. Cet esprit collaboratif devient donc une clé maîtresse de l'atteinte du but fixé.

## ON L'UTILISE QUAND ?

L'idéal est de viser des besoins spécifiques attachés à un projet. Penser à des équipements, des éléments de programmation ou des initiatives avec un retour dans la communauté.

- **À éviter** : Nous avons besoin de 10 000\$ pour notre festival.
- **Préférable** : Nous avons besoin de 5 000\$ pour avoir Mélanie Couture en spectacle et nous avons besoin de 5 000\$ pour aménager un nouveau stationnement de 500 places.

## QUELS SONT LES ÉLÉMENTS DE SUCCÈS ?

Il ne faut pas croire que c'est magique comme moyen de financement. On doit mettre en place une stratégie et faire de gros efforts pour obtenir ce financement. Voici quelques éléments pour atteindre vos buts dans votre campagne de financement collectif:

- Plus votre réseau social est important (communauté numérique au sens large incluant les communications par courriel et le trafic du site internet), plus vous aurez de chances de réussite. Les plus grands succès de financement collectif sont issus de promoteurs qui avaient de gros réseaux sur les médias sociaux et qui ont été en mesure de mobiliser leurs « fans » pour partager leur projet.
- Ayez une présence web quotidienne et soutenue. La répétition est un des éléments de succès. Il faut donc diffuser le tout dans vos réseaux sociaux, dans vos infolettres et dans vos publicités.
- Investissez dans votre vidéo. Sur plusieurs plateformes, c'est votre carte d'affaires et ce vidéo fera connaître votre projet. Ne manquez pas l'occasion de faire une bonne impression.
- Offrez des avantages intéressants. On s'entend que payer 50\$ pour une paire de billets qui en vaudra 65\$, ce n'est pas un gros gain. Pensez donc offrir quelque chose d'exclusif où la valeur perçue sera substantielle: une rencontre avec une personnalité, un accès arrière-scène, une conférence ou une affiche dédiée.



# LE FINANCEMENT COLLABORATIF OU PARTICIPATIF - « CROWDFUNDING » - ou comment obtenir de nouvelles sources de revenus pour vos projets



ESPACEOBNL

info@espaceobnl.ca  
espaceobnl.ca

- Ajoutez des témoignages ou des éléments qui viennent supporter votre expertise. Toute information qui vous donnera de la crédibilité et qui pourrait rassurer un futur investisseur.
- Séparez vos projets en phases. Il est plus facile de faire financer 3 tranches de 10 000\$ qu'un gros projet de 30 000\$. Surtout si on est en mesure d'expliquer comment les tranches de financement sont reliées entre elles.
- Soyez transparent et réaliste sur ce qui sera effectué avec le financement. Expliquez-le et faites-le réaliser aux investisseurs. Il faut les convaincre, les rassurer et les séduire. Imaginez-vous un peu comme dans l'émission L'Oeil du Dragon ou Shark Tank.

Plusieurs plateformes sont offertes au Canada (il y a des ramifications légales au transfert d'argent et il est donc plus facile de financer sur des sites locaux).

Voici quelques aspects à analyser avant de choisir :

- Quel pourcentage des revenus est conservé par la plateforme ?
- Quel est le type de projet que vous voulez financer ?
- L'ergonomie du site : sera-t-il facile de trouver votre projet ?
- Le partage se fait-il aisément sur les réseaux sociaux ?
- La plateforme est-elle bien indexée sur les moteurs de recherche consultés par vos publics cibles ?

En voici quelques-uns :



**Ecloid** | [cjeo.qc.ca/ecloid](http://cjeo.qc.ca/ecloid)

Plateforme francophone pour des projets de différents horizons

**Yoyomolo** | [yoyomolo.com](http://yoyomolo.com)

Plateforme bilingue pour des projets de différents horizons

**Haricot** | [haricot.ca](http://haricot.ca)

Plateforme bilingue pour des projets de différents horizons

**La Ruche** | [laruchequebec.com](http://laruchequebec.com)

Plateforme francophone pour des projets de différents horizons spécifiques à différentes régions du Québec. Supportée par une communauté de la région avec un comité de sélection.

**Make a champ** | [makeachamp.com/fr](http://makeachamp.com/fr)

Plateforme anglophone pour des projets sportifs.

**Indiegogo** | [indiegogo.com](http://indiegogo.com)

Plateforme bilingue pour des projets de différents horizons

**Kickstarter** | [kickstarter.com](http://kickstarter.com)

Plateforme anglophone pour des projets artistiques

**Causevox** | [causevox.com](http://causevox.com)

Plateforme anglophone pour des projets de différents horizons

# LE FINANCEMENT COLLABORATIF OU PARTICIPATIF - « CROWDFUNDING » - ou comment obtenir de nouvelles sources de revenus pour vos projets



ESPACE**OBNL**

info@espaceobnl.ca  
espaceobnl.ca

## EN RÉSUMÉ

Nous pouvons facilement affirmer que le financement collectif est un nouvel outil qui s'ajoute à la boîte à outils des gestionnaires d'OBNL. Avec un taux de succès autour de 40%, ça vaut la peine de tenter votre chance et de voir les possibilités dans votre milieu. Il vous faudra investir de l'énergie et du temps, mais c'est le genre de solutions qui peut faire la différence dans certaines communautés.

### À PROPOS DE STÉPHANE PARENT



Comptant près de 24 ans d'expérience en communication événementielle et expérientielle, Stéphane Parent est fondateur de Conciergerie Marketing, spécialisé dans l'optimisation des revenus autogénérés et la commandite. Il enseigne également la stratégie et la commercialisation événementielle à l'Institut de Tourisme et d'Hôtellerie du Québec. En 2017, avec un associé, il lance ESPACE OBNL.