

Confidentiel – Copyright Time To Planet - 2016

Base 1



Quelle est la raison principale pour laquelle un contributeur potentiel ne donne pas ?

Base 2: United we stand!





Base 3: Je ne suis pas un numéro,



...je suis un homme libre! Navré, mais si...





Base 4: pas d'illustration...



L'argent est comme...

...le sexe. CE N'EST PAS SALE!



C'est une énergie, seule son utilisation peut être problématique...

Vous savez tout...



Ou presque...

Fundraising & Fun raising!

TECHNIQUES DU FUNDRAISING & CROWDFUNDING



Financement participatif CROWDFUNDING

Crowdfunding



- Fait appel à un grand nombre de personnes pour financer un projet.
- Internet et les réseaux sociaux.
- Consommation collaborative et Crowdsourcing.
- Différents secteurs :
 - prêt (« credit crowdfunding »),
 - le don («donation crowdfunding»),
 - l'investissement en capital (« equity crowdfunding »)

Marché mondial en 2014 : 14,4 milliards d'€ (vs 2,4 en 2012)

- les arts à 15 % (vs 28 % en 2012);
- les causes sociales et humanitaires à 20% (vs 28 %),
- le milieu des affaires et entrepreneurial à 40 % (vs 17 %)

Crowdfunding en france



2015 : 296,8 millions € (*2 chaque année depuis 2013) dont 30 en prêt participatif. Goutte d'eau mais en croissance :

- nécessité de rapidité,
- recherche de visibilité
- possibilité d'obtenir un financement quand les banques n'interviennent pas

2016:

- relèvement du plafond de 1 à 2,5 millions d'euros pour les projets en capital.
- un prêteur pourra désormais investir
 - 2.000 euros dans un projet contre 1.000 actuellement pour les prêts avec intérêts
 - 5.000 euros contre 4.000 euros pour les prêts sans intérêts.
- bons de caisse entrent désormais dans la finance participative (émissions accessibles aux personnes morales et physiques

Crowdfunding n'est pas Poudlard! Time to Planet



- Avant tout une opération de communication.
- des milliers de raisons de ne pas participer ou de s'engager financièrement. 1 seule de le faire : on veut voir ce projet se réaliser et aider le porteur du projet à mener son travail à terme.
- Les moteurs : la recommandation et l'engagement

Une campagne se travaille et se prépare. Cela demande réflexion, préparation et engagement.. C'est aux porteurs de projets de séduire les internautes.

C'est une vraie démarche d'entrepreneur, qu'il est important d'accompagner.



Egloo: 262 513 \$ levés (488%...)

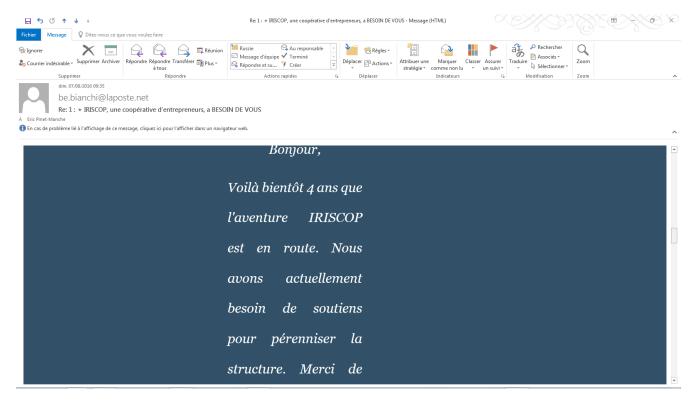




 $Confidentiel-Copyright\ Time\ To\ Planet-2016-eric.pinet-manche@timetoplanet.com\ +33\ (0)6\ 50\ 29\ 84\ 85$

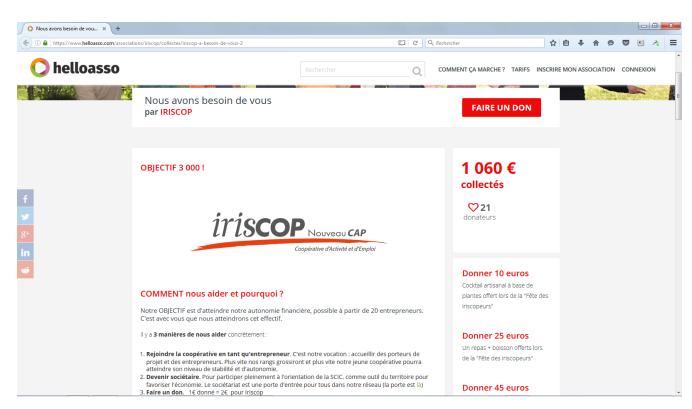
Un exemple COPéa





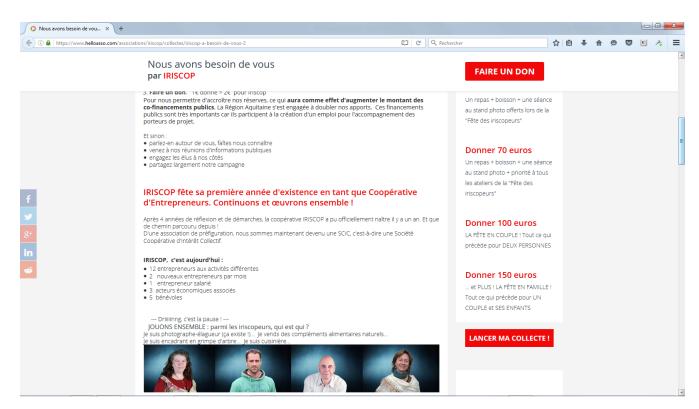
Confidentiel - Copyright Time To Planet - 2016 - eric.pinet-manche@timetoplanet.com +33 (0)6 50 29 84 85





 $Confidentiel-Copyright\ Time\ To\ Planet-2016-eric.pinet-manche@timetoplanet.com\ +33\ (0)6\ 50\ 29\ 84\ 85$





 $Confidentiel-Copyright\ Time\ To\ Planet-2016-eric.pinet-manche@timetoplanet.com\ +33\ (0)6\ 50\ 29\ 84\ 85$

Résultats



- Contrepartie?
 - distribuées lors de notre Fête Voici le lien (colonne de droite) :
 https://www.helloasso.com/associations/iriscop/collectes/iriscop-a-besoin-de-vous-2
- Réseaux sociaux en plus d'emailings ?
 - oui : face de bouc ! Nous avons une page iriscop, l'info des 3 lettres y a été "likée", partagée, vu globalement par plus de 1 500 personnes
- Emailings : uniquement vos contacts ou location d'adresses en sus ?
 - Uniquement liste de contacts sur Mail Chimp: 1ère lettre 700 @ / invitation Fête: 858 Subscribers 27.3%: Opens (223 Opens) -

Confidentiel - 20 freight Time To Rignet 211 Cline ingt manche@timetoplanet.com +33 (0)6 50 29 84 85



Fundraising & Crowdfunding TECHNIQUES

Contexte



- Mobiliser des ressources (cash/nature/services) au service de structures ou de projets :
 - de particuliers,
 - d'entreprises,
 - de fondations.
- Développement :
 - solidarité, développement durable
 - culture, recherche,
 - enseignement supérieur.



Un « nouveau » métier

- En seulement quelques années, il a considérablement évolué,
- Le fundraiser/crowdfunder a un rôle primordial au sein de son organisation,
- Mais tout cela induit également la gestion d'une base de données donateurs, l'instauration et l'entretien des partenariats entreprises, l'élaboration des stratégies envers les contributeurs majeurs, etc.

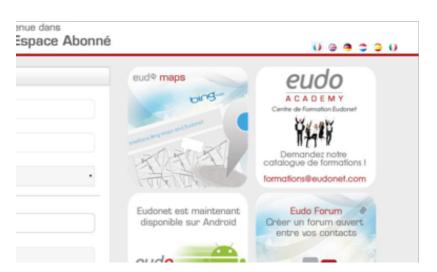
Exemple de produit BDD





 $Confidentiel-Copyright\ Time\ To\ Planet-2016-eric.pinet-manche@timetoplanet.com\ +33\ (0)6\ 50\ 29\ 84\ 85$





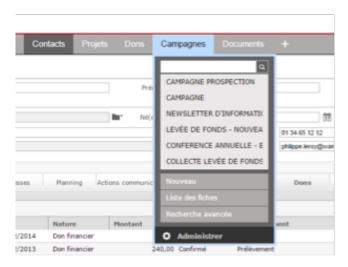
 $Confidentiel-Copyright\ Time\ To\ Planet-2016-eric.pinet-manche@timetoplanet.com\ +33\ (0)6\ 50\ 29\ 84\ 85$





 $Confidentiel-Copyright\ Time\ To\ Planet-2016-eric.pinet-manche@timetoplanet.com\ +33\ (0)6\ 50\ 29\ 84\ 85$





 $Confidentiel-Copyright\ Time\ To\ Planet-2016-eric.pinet-manche@timetoplanet.com\ +33\ (0)6\ 50\ 29\ 84\ 85$

Time to Planet

Pourquoi se lancer?

- S'engager dans une nouvelle voie stratégique
- Développer un programme existant ou en créer un nouveau
- Assurer la pérennité de l'organisation sur le plan financier,
- Répondre à l'urgence d'une cause
- Faire face aux dépenses opérationnelles d'une organisation.

Un métier stratégique et relationnel

- Démarche stratégique à long terme,
- Développement planifié, durable des recettes dégagées :
 - activités d'appel à la générosité du public,
 - par le travail relationnel auprès de grands donateurs mais aussi des entreprises.
- Nombreuses techniques permettant de collecter des fonds,
- De plus en plus de nouvelles techniques de collecte, liées à la professionnalisation du métier et aux nouvelles technologies.

Déontologie et DRM



- Respect
- Transparence
- Engagement
- On donne:
 - Pour des services,
 - À cause de la relation
- La mission, l'objectif sont primordiaux!
- Un don est émotionnel, pas logique (malgré les apparences),
- Un donateur est le meilleur avocat
- DRM:
 - L'objectif n'est pas d'obtenir un don mais de créer un donateur...
 - L'important n'est pas ce que vous proposez mais ce que le donateur acquiert

Créer un « Cercle »



- Groupe de personnes ayant une raison de prendre part au "Cercle":
 - Besoin du "service",
 - Soutiennent le projet,
 - Equipe (CA et "employés"),
 - Constituent la base philanthropique (volontaires et donateurs).
- Evaluer le potentiel de don :
 - Capacité
 - Lien + intérêt = affinité!

Qui donne, qui demande et



Répartition moyenne des dons particuliers France :

Base 2 123 025 000 €, don moyen par acte à 50 € et 5 349 713 foyers donateurs pour 400 € par an (soit 8 dons par foyer et 42 797 704 dons) - Source Cerphi

	0/		
Montants	% Nbr	% Somme	
1 à 99 €	44%	6%	•
100 à 299 €	29%	14%	
300 à 499 €	10%	11%	
500 à 999 €	9%	17%	•
1000 à 4999 €	7%	34%	•
5000 € et +	1%	18%	
	100 %	100%	laı

- Particuliers (86 à 88%),
 Fondations (7 à 10%),
 Professionnels (4 à 6 %),
- Les membres doivent être les premiers à donner,
- Idéalement, la demande doit venir de volontaires et être réalisée en « face à face »...
- Demande précise et chiffrée,
- Laisser le donateur parler!

anet.com +33 (0)6 50 29 84 85

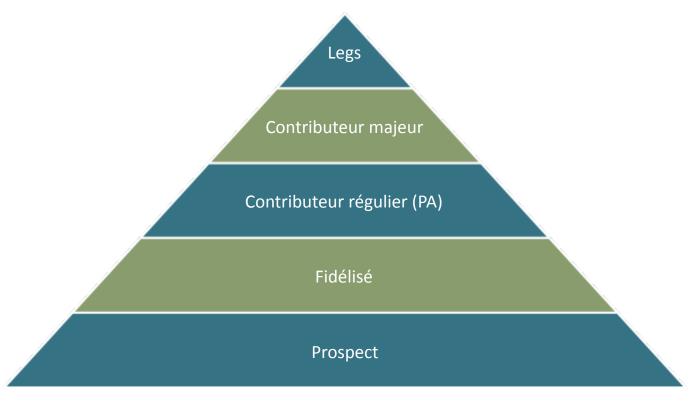
Pour réussir:



- Sens aigu de la mission,
- Maitrise de l'intérêt de la mission (adéquation avec les besoins communautaires),
- Objectif et plan de collecte clairs,
- Démarrage :
 - Adopter un plan stratégique,
 - Evaluer la capacité à collecter,
 - Créer un plan de développement annuel,
 - Pyramide des dons.

Time to Planet

Pyramide des contributions



Stratégie long terme?



- Recruter de nouveaux contributeurs,
- Renouvellement annuel du soutien,
- Faire évoluer le contributeur,
- Etablir la loyauté du donateur,
- Identifier et impliquer des leaders potentiels,
- Identifier des contributeurs majeurs potentiels.

Plan de développement annuel

- Engagement de la mission,
- Buts de chaque projets,
- Objectifs de développement globaux,
- Projections de collecte par personne,
- Méthodes et stratégies de collecte pour chaque projet,

Confidence Copyright Time To Planet - 2016 - eric.pinet-manche@timetoplanet.com +33 (0)6 50 29 84 85

• Esquisser les différentes sources de financement possible



Ratios par programmes

- Ratios par programmes :
 - Mailing de Prospection: 0.8 − 1
 - Mailing de fidélisation : 3 − 12
 - PA: 10 15
 - Dons majeurs et legs: 10 ...
- Evaluer l'efficacité :
 - Evènements : faire évoluer le donateur,
 - Télémarketing : éducation, dons,
 - MD: recrutement, upgrade, éducation,
 - Online: éducation, reconnaissance, relation,
 - Face à face : éducation, sollicitation.