

# Les financements innovants dans les associations et les fondations – état des lieux et perspectives



Etude réalisée par le [Cerphi](#), avec la contribution de [France Générosités](#), du [Crédit Coopératif](#), et de l'[Association Française des Fundraisers](#).

Entretiens réalisés entre juin et septembre 2013 avec des prestataires, agences, acteurs du secteur associatif.

Nous évoquons ici les points clés de l'[étude, dont le contenu peut être téléchargé ici](#)

## 1. Innover est une nécessité

- Dans le domaine de la recherche de fonds comme ailleurs, l'innovation représente une opportunité (être en phase avec les évolutions de la société), une urgence (survivre), une nécessité (un facteur de différenciation stratégique dans un secteur de plus en plus

concurrentiel).

## **2. Le secteur associatif est peu innovant en la matière**

- des freins liés au manque de ressources, d'implication de la gouvernance, faible culture de l'innovation

## **3. La définition de ce qu'est un financement innovant n'est pas claire**

- S'agit-il de techniques nouvelles, ou d'améliorations de techniques existantes ?
- le caractère innovant a-t-il finalement un intérêt en soi ? (ce qui compte, est le résultat !)

## **4. Une offre de nouveaux outils est apparue ces dernières années**

Ces nouveaux outils sont variés, mais ont un certain nombre de points communs :

- la place tenue par internet et les nouvelles technologies
- des mécaniques complexes de sollicitation indirecte
- une intermédiation nouvelle de la relation au donateur
- de nouveaux publics
- des micro-dons

## **5. Ces outils sont portés par de nouveaux acteurs**



## 6. Une première typologie peut être proposée

- Les outils de la générosité embarquée (micro-don, arrondi sur salaire, cartes de don, cartes de paiement solidaire)
- Les outils s'appuyant sur les réseaux et la communication entre pairs (plateformes, portails de don ou d'engagement, pages de collecte)

## 7. Les associations sont en phase d'apprentissage

- ticket d'entrée
- investissement
- foisonnement d'offres souvent redondantes
- outils en cours d'élaboration, modèle économique reste à trouver
- pas encore d'évaluation
- difficultés réglementaires

## 8. Les changements induits sur la notion de don et la relation donateur sont importants

- La notion de don est à la fois banalisée (micro-don, multiplication des opportunités) et valorisée et impliquant (collecteur, choix d'un projet)

- La relation au donateur change. L'association n'a plus forcément de contact avec un donateur identifié, mais plutôt une communauté à animer et mobiliser.

## **9. Les avantages sont nombreux**

- Utilisation d'outils clés en main
- Coûts réduits
- Multiplication des opportunités de don
- Effet démultiplicateur des réseaux
- Accès à une nouvelle génération de donateurs

## **10. L'impact sur les organisations est difficile à mesurer**

- Sur l'identité des associations, le message qu'elles délivrent
- Au delà du don, ne voit-on pas apparaître la notion de « micro-engagement » (bénévoles)
- Quel rôle pour les prestataires ?

## **Les pistes de travail**

- Engager une démarche sectorielle (partager et mutualiser)
  - Sensibiliser la gouvernance des associations
  - Développer une culture de l'innovation
  - Mesurer et évaluer les résultats
  - Ne pas innover pour innover, mais inclure l'innovation dans la stratégie globale
  - Organiser le financement de l'innovation
-

**9ème conférence de**  
**fundraising pour**  
**l'enseignement et la**  
**recherche**



# 9<sup>e</sup> conférence de fundraising

POUR L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET LA RECHERCHE

Rendez-vous les **11, 12 et 13 février 2014** (2,5 jours de formation)



Organisée par l'AFF, cette conférence se déroulera à Paris les 11, 12, 13 février.

Alternant séances plénières, master class, ateliers, tables rondes elle permettra d'aborder des thèmes aussi variés que

- Quelle stratégie adopter auprès des entreprises ?
- Le crowdfunding, mythes et réalités
- Comment identifier vos meilleurs donateurs dans votre base alumni ?
- L'art du community management
- Traditions familiales de mécénat. Témoignages de philanthropes
- Fiscalité et créativité
- etc.

Programme détaillé et inscription [ici, sur le site de l'Association Française des Fundraisers](#)

---

## les clés du fundraising – un ouvrage collectif de l'Association Française des Fundraisers

on pourrait dire de ce livre qu'il a été écrit à 1 440 mains, sachant que l'[AFF](#) compte 720 adhérents à fin 2013.

Il représente en effet la synthèse des expériences accumulées, des sessions de formation, des séminaires, des expertises, des articles de Fundraizine (magazine trimestriel de l'AFF), développées par les membres de ce réseau de professionnels regroupés au sein de cette association depuis plus de 20 ans.



Cet ouvrage s'adresse à tous ceux (ONG, écoles, établissements culturels, centres de recherches, fondation, fonds de dotation, associations) qui souhaitent construire un projet de collecte de fonds en adéquation avec leur mission, en profitant des derniers outils et des meilleures pratiques.

Il alterne considérations stratégiques et conseils pratiques :

- la base de la segmentation
- comment renouez les liens distendus avec les anciens donateurs
- le street fundraising
- l'utilisation d'internet
- les grands donateurs

- les legs
- etc.

[Bon de commande disponible ici](#)

D'autres guides thématiques sont attendus, sur chacun de ces thèmes et d'autres encore.