



Un bon argumentaire de crowdfunding (Février 2024)

Lancer une campagne de collecte de fonds nécessite beaucoup de préparation et de travail en amont. Ainsi, l'argumentaire est très important pour convaincre les donateurs potentiels de vous soutenir. Et pour réaliser un bon argumentaire, il est important de connaître différentes clés de succès.

1. La cause

Votre projet sert une cause avant tout, et non une association ou une organisation. Il a une finalité, une utilité sociale ou sociétale.

N'oubliez pas que le donateur choisit ses combats et les projets qu'il considèrera comme les plus à même de répondre correctement aux problèmes de société qu'il veut participer à résoudre.

2. Présenter votre solution

Vous avez défini le problème que vous souhaitez résoudre, très bien ! Il vous reste à présenter clairement votre projet, la ou les solutions proposées, l'approche que vous allez développer et ce qui va vous différencier des autres porteurs de projets. Il s'agit de présenter ce qui fait la singularité de votre projet. N'hésitez pas à donner des exemples très concrets.

3. Mixer les outils de communication : textes, photos, vidéos, présentations animées...

N'oubliez jamais que le donateur est derrière un écran.

L'idée est donc de rendre la découverte de votre projet moins statique, plus vivante.

4. Présenter votre stratégie

Et après ? Raisonner sur le projet c'est bien, mais pas uniquement ! Vous pouvez aussi présenter votre vision à moyen / long terme.

Si votre association a travaillé sur sa raison d'être, sa mission, sa vocation et ses valeurs, c'est autant d'éléments que vous pouvez mettre en avant pour donner de la perspective.

5. Communiquer sur les résultats de votre collecte

De plus en plus de porteurs de projets et de financeurs souhaitent connaître les impacts de leurs projets.

Si vous pouvez donner des éléments quantitatifs, en plus du qualitatif, c'est mieux pour la réussite de votre collecte. Par exemple, le nombre de bénéficiaires, le nombre de spectateurs...

6. Raconter une histoire

Vous, votre équipe, votre association... Le donateur veut faire partir de l'aventure humaine. Une partie de votre argumentaire doit lui permettre de savoir qui vous êtes et ce qui fait de vous ou de votre association le meilleur acteur pour réussir ce projet. Cela peut être des éléments de votre histoire, de votre parcours, une approche méthodologique scientifique ou technique, des profils complémentaires de votre équipe... n'hésitez pas à vous dévoiler un peu.

7. Rendre des comptes de vos actions de collecte

Collecter des fonds c'est aussi savoir parler d'argent, mais c'est surtout traduire chaque don en action. Que ferez-vous avec 20, 50 ou 500 € ? N'hésitez pas à présenter des équivalences entre les dons et les actions du projet ou les bénéficiaires.

8. Définir les règles de la collecte

Un don avec ou sans contrepartie ? C'est à vous qu'il appartient de fixer les règles de votre collecte et de décider d'offrir des contreparties au don. Si tel est le cas, veillez à les adapter selon votre projet, l'objectif de collecte et les montants proposés. Attention aussi aux règles fiscales en la matière.

9. Penser au-delà du don effectué

On ne le dira jamais assez, le don est le début d'une relation, et pas uniquement l'aboutissement de votre collecte. Alors, commencer par dire Merci est un bon début.

10. Fidéliser ses donateurs

Il est plus simple de redemander un don à une personne qui vous a déjà soutenue que de relancer une campagne sur un nouveau projet.

Fidéliser ses donateurs est donc essentiels et cela se fait en développant la relation avec chacun. Vous pourrez, par exemple, les tenir régulièrement informés de l'avancement de votre projet ou encore des autres actions ou nouveaux projets de l'association.

- Pour en savoir plus, consultez les pages sur :
 - [Construire son argumentaire de collecte](#)
 - [10 facteurs clés de succès d'une opération de crowdfunding](#)

ORAVEO pour le Crédit Mutuel