

J'ÉDITE MON PROJET

Votre proposition de projet a été acceptée. Vous allez maintenant éditer votre page de présentation sur la plateforme. La page de présentation valorise votre projet : soyez percutant, clair et démarquez-vous pour appeler au soutien.

Tout est résumé en 2 minutes 30 dans le Tuto de la Trousse - Editer votre page de présentation



Les incontournables pour une présentation attractive

La façon dont vous présentez votre projet déterminera l'implication de vos potentiels donateurs. Avec le financement participatif, vous vous adressez au grand public pour créer une large communauté de soutien et valoriser le travail que vous menez avec vos classes.

Accordez une importance toute particulière au titre, au sous-titre et à la photo de présentation de votre projet : ce sont des éléments clés qui doivent être évocateurs et incitatifs ! Votre projet attirera davantage l'attention si vous l'intitulez "Cap sur le Morbihan pour les 4èmes" plutôt que "Classe de découverte Bretagne"

Il s'agit de capter l'attention et de donner envie de soutenir votre projet.

Tout au long de la présentation, les photos et vidéos mettant en scène vos élèves et/ou illustrant le projet sont un atout indéniable pour rendre votre projet vivant et incarné. Préférez des photos qui documentent votre projet plutôt que des photos génériques d'illustration, les donateurs seront davantage sensibles à une photo où les élèves ont une place, le facteur "humain" étant déterminant dans le mécanisme de générosité. Une vidéo, c'est 20 % de chances de plus d'être financé ! Pensez-y.

POINT D'ATTENTION : N'oubliez pas de bien vous assurer d'avoir les autorisations des parents d'élèves pour afficher des photos d'élèves sur votre page de présentation et de bien publier des photos libres de droits.

Pour cela, consultez la ressource "Et si je n'ai pas l'autorisation de diffuser les photos de mes élèves ?"

Le déroulé type d'une page de présentation de projet

Vous pouvez répondre aux différentes questions qui vont permettre de structurer votre présentation :

Qui sommes-nous ?

L'objectif de ce paragraphe : présenter l'établissement, les acteurs du projet, le nombre d'élève et les classes concernés par le projet. Plus vous serez identifiables, plus les donateurs potentiels auront à cœur de soutenir votre projet.

Quel est notre projet ?

L'objectif de ce paragraphe : raconter l'histoire de votre projet, en le rendant vivant.

N'hésitez pas à détailler les dates de la réalisation du projet, le programme précis du projet, les actions menées avec vos élèves, le déroulé dans les enseignements et bien sur ses objectifs pédagogiques.

Pourquoi avons-nous besoin de vous ?

L'objectif de ce paragraphe : préciser aux donateurs potentiels pourquoi vous avez besoin de leur soutien et à quelle hauteur, de manière transparente.

Ce paragraphe doit notamment inclure le coût total du projet, le coût par élève, le montant des postes de dépenses, le montant des aides ou actions qui vous ont déjà permis de financer une partie du projet ainsi que le montant de la participation éventuelle des familles.

L'objectif nous permettra de ...

Explicitez vos objectifs minimum et optimum, en détaillant les postes de dépenses qu'ils permettent de couvrir. La transparence est cruciale pour mobiliser des dons ! N'hésitez pas à indiquer aux donateurs si le montant de la participation des familles sera diminué suite à la collecte et à donner le nouveau montant.

En conclusion

Nous vous invitons à faire figurer ici des encouragements à soutenir votre projet et des remerciements.

Les contreparties

Les contreparties peuvent inciter les donateurs à augmenter la valeur de leur don et, surtout, elles participent à créer du lien entre les acteurs du projet et la communauté des donateurs en leur proposant un retour sur la réalisation du projet.

Selon le dispositif de votre projet, nous vous suggérons les 4 contreparties les plus adaptées à votre collecte lors de l'édition de votre page de présentation. Vous avez la possibilité de les modifier à votre guise (montant, titre...), d'en retirer ou d'en ajouter. Vous devrez alors dans le champ « description » expliquer brièvement à vos donateurs l'objet de votre contrepartie. N'oubliez pas de préciser si la contrepartie est limitée en quantité et si un envoi postal est requis !

Enfin, proposez au moins une contrepartie, en les faisant démarrer pour les dons de 5 euros (afin de ne pas dévaloriser le geste des personnes faisant des dons "modestes"). Nous vous conseillons de proposer entre 3 et 5 contreparties.

Vous pouvez proposer une contrepartie spécialement pour les dons des entreprises à 100€ proposant d'ajouter le nom ou le logo du partenaire mécène sur des supports de communication qui pourraient être réalisés pour le projet (articles sur le site de l'établissement, ou cartons d'invitations à une restitution...).

Ressources pour cette étape

BOÎTE À OUTILS

Et si je n'ai pas l'autorisation de diffuser les photos de mes élèves ?

Idée d'illustration : montage d'une vidéo

Modèle d'autorisation droit à l'image

Quelles contreparties proposer ?

ÉCOSYSTÈME

Groupe Viaéduc de la Trousse à Projets  

Eduscol 

JE PRÉPARE MA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Parallèlement à l'édition de votre page de présentation, vous allez préparer votre stratégie de collecte en définissant vos cibles et votre calendrier de collecte.

Visionnez le Tuto de la Trousse - Préparer votre campagne

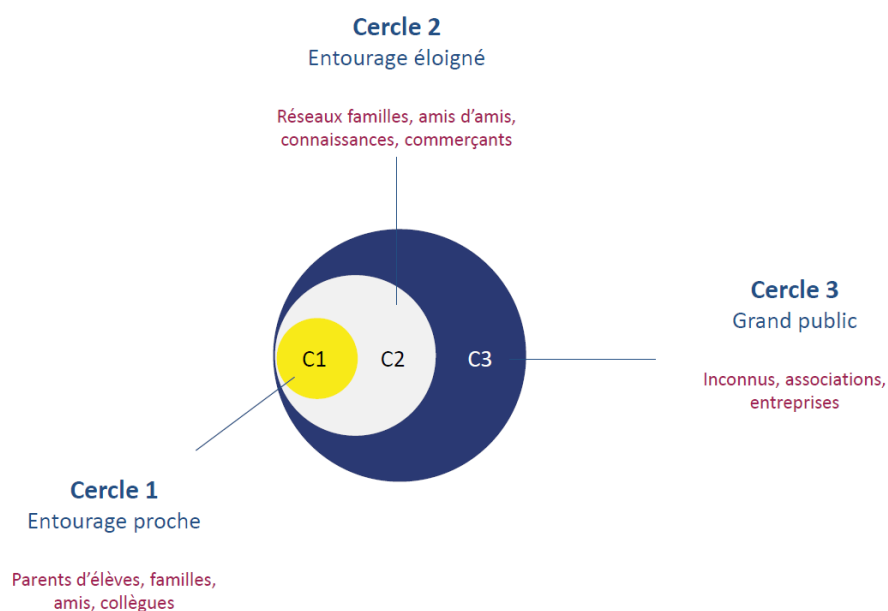


Comment faire ?

Les 3 cercles de donateurs

Le financement participatif repose sur la mobilisation de trois cercles de donateurs. Le premier est constitué de l'entourage proche du projet, celui qui sera mobilisé en amont de la collecte et qui fera des dons dès le lancement de la campagne.

Grâce à ce premier « noyau », vous pourrez élargir le cercle de vos donateurs à un entourage plus éloigné du projet (cercle 2), puis au grand public (cercle 3). Vous devez provoquer un effet boule de neige en mobilisant vos premiers donateurs pour diffuser largement le projet.

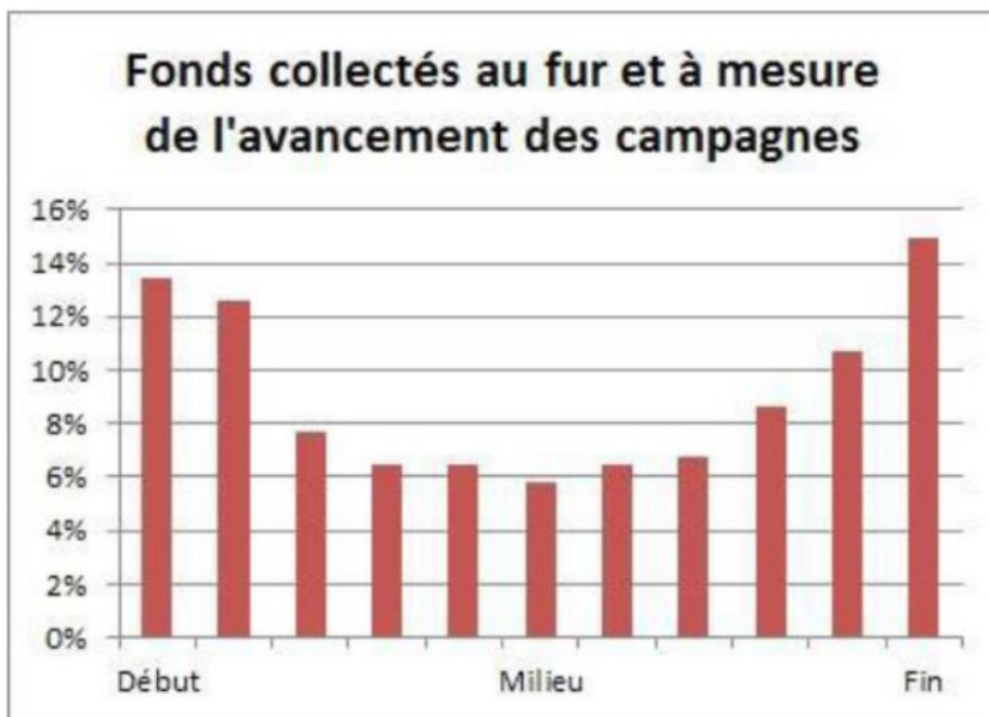


Le calendrier de collecte

Pour définir votre calendrier de collecte, vous devez tenir compte du moment où vous aurez besoin des fonds, du calendrier scolaire (vacances, stages...), de vos propres impératifs et d'éventuels événements

extérieurs (week-ends prolongés, élections...).

La durée de collecte est comprise entre 20 jours et 60 jours et comprend deux temps forts : les premiers et les derniers jours.



LES DÉDUCTIONS FISCALES SUITE AUX DONS

Les dons effectués au bénéfice d'un projet ouvrent droit à la déduction fiscale à hauteur de 60% du don effectué et de 0,5 % du chiffre d'affaire annuel pour les entreprises et 66% du don effectué, dans la limite de 20% du revenu imposable annuel pour les particuliers éligibles, dans le cadre de la réglementation en vigueur.

Il est important de le signaler quand vous communiquez à vos futurs donateurs, que ce soit une personne physique (particulier) ou morale (entreprise, association). En effet, un reçu fiscal pourra être émit via la plateforme par votre gestionnaire de structure sur simple demande à condition que la collecte réussisse. C'est un argument simple et qui peut permettre d'engendrer des dons plus importants pour votre projet.

NB: Dans le cas de donateurs appartenant au même foyer fiscal qu'un élève bénéficiaire d'un projet de sortie avec nuitée, le don n'ouvre droit à la défiscalisation que s'il s'ajoute à la contribution payée par ailleurs pour la participation de leur enfant au projet.

Ressources pour cette étape

BOÎTE À OUTILS

Communiquer sur les réseaux sociaux

Comment mobiliser la presse ?

Quelles contreparties proposer ?

Régime fiscal des dons

JE MOBILISE MON ENTOURAGE

Prendre le temps de mobiliser efficacement un noyau proche de contributeurs ou d'ambassadeurs est incontournable pour pouvoir ensuite convaincre des donateurs plus éloignés de votre projet !

Suscitez d'abord l'adhésion auprès des parents d'élèves, de l'équipe pédagogique et d'un noyau proche d'ambassadeurs, en leur présentant la démarche de financement participatif et le rôle qu'ils pourraient jouer.

Comment faire ?

Identifier mon cercle 1

Pour identifier votre cercle 1, posez-vous cette question simple : qui n'a pas besoin d'être persuadé de l'intérêt de mon projet, et qui connaît déjà au moins l'une des personnes impliquées dans le projet ?

Il peut s'agir de votre entourage... mais surtout de celui de vos élèves !

Le rôle des parents d'élèves est crucial : même s'ils ne sont pas contributeurs, faites-en vos ambassadeurs pour qu'ils parlent de la campagne partout autour d'eux et aident à récolter des dons.

Mobiliser mon cercle 1

Informez votre cercle 1 de la mise en ligne prochaine de votre campagne : expliquez-leur que leur soutien dès le lancement va être décisif pour pouvoir solliciter des contributeurs plus éloignés. Incitez-les à faire un don, même d'un petit montant, et surtout à vous aider dans la communication autour de la collecte.

N'hésitez pas à impliquer vos élèves, à en faire des porte-parole de la campagne : vous pouvez prévoir avec eux le contenu des actualités à publier pendant la campagne, leur demander de répondre aux commentaires des donateurs. Plus ils auront compris ce qu'est la campagne de financement participatif, plus ils auront d'impact sur les parents.

Pendant la campagne, gardez votre cercle 1 mobilisé ! Invitez-les à relayer votre campagne sur les réseaux sociaux, à en parler à leurs proches, leurs collègues, leurs voisins...

Ressources pour cette étape

BOÎTE À OUTILS

Mail de pré lancement de la campagne

Comment lancer la dynamique de collecte sans contributions financières du cercle 1 ?

Flyer de présentation de la Trousse à projets



Étape 2 - Je prépare ma campagne de collecte

Je mobilise mon entourage

JE VEUX SOLLICITER DES ENTREPRISES DU TERRITOIRE

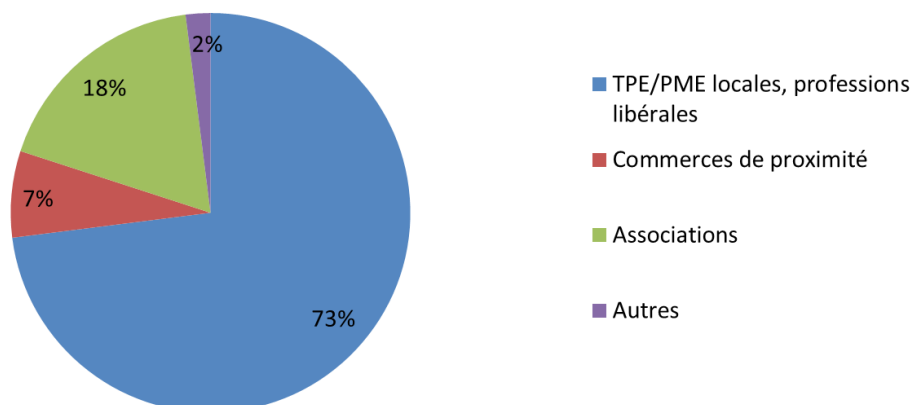
Le saviez-vous ?

Les entreprises apportent une aide significative à la réussite des collectes. Leur don moyen est de 231 € et 70% d'entre elles font un don supérieur à 100 €. Mais qui sont ces entreprises et comment solliciter et préparer en amont sa stratégie auprès d'elles ?

Comment faire ?

Qui sont les entreprises et associations qui donnent sur la Trousse à projets ?

Les entreprises et associations donatrices sur la Trousse à projets



- Les TPE/PME locales et professions libérales représentent la majorité des entreprises (73%) donatrices sur la plateforme. 89% d'entre elles sont situées dans la même zone géographique que l'établissement porteur du projet. La proximité géographique est le moteur majeur de don pour cette catégorie de donateurs.
- Les associations représentent 18% des personnes morales donatrices sur la Trousse à projets. La majorité des associations font des dons de plus de 100 € et leur don moyen s'élève à 330 €. Le moteur de don est à la fois la proximité géographique avec l'établissement porteur du projet et la proximité thématique avec le projet.
- Les commerces de proximité, bien que ne représentant que 7% des personnes morales donatrices sur la plateforme, ne sont pas à laisser de côté pour autant. 59% des commerces font des dons supérieurs à 100 €. Ils sont faciles à solliciter car directement accessibles et constituent

d'excellents relais pour populariser votre campagne auprès de leur clientèle à l'aide de flyers (téléchargeable sur votre espace porteur de projet).

Qui puis-je solliciter ?

En premier lieu, tournez-vous vers des entreprises avec lesquelles vous avez un contact en commun, ou vers des commerces situés à proximité de votre établissement.

Dans un second temps, identifiez les entreprises locales auxquelles vous n'auriez pas forcément pensé. Même une entreprise qui ne vous soutient pas pourra parler de votre projet à d'autres entreprises, en mettant vos flyers à disposition de sa clientèle, en parlant de votre projet sur les réseaux sociaux...

Pensez également à vous renseigner sur les associations ou entreprises dont l'activité est en lien avec la thématique de votre projet.

Comment solliciter ?

Privilégiez au maximum le contact en face-à-face : pour l'obtenir, vous pouvez téléphoner, envoyer un mail ou un courrier contenant le lien vers votre campagne. Vous pouvez également joindre à ce premier envoi votre flyer et/ou la plaquette « mécénat » fournie dans la boîte à outils.

Les outils pour cette étape : courrier / mail type, flyer, plaquette « mécénat territorial ».

Organiser des relances

Vous n'obtiendrez pas toujours de réponses à vos premières sollicitations, c'est pourquoi il vous faudra organiser un certain nombre de relances. Pour ne pas vous perdre dans les démarches, tenez un tableau des différentes entreprises ou associations contactées, comprenant la date du premier envoi de mail/courrier ou du premier appel téléphonique, et prévoyez des moments de relances au cours de la collecte. N'hésitez pas, lors des relances, à donner à voir les évolutions de la campagne (envoi du ou des articles de presse s'il y en a, description des démarches effectuées par les élèves...)

Les outils pour cette étape : tableau de gestion des contacts et relances

Préparer le rendez-vous

Une fois le rendez-vous obtenu, prévoyez toujours un support permettant de présenter en direct votre campagne (tablette, ordinateur...), ainsi que la plaquette « mécénat » contenant votre flyer à l'intérieur, à laisser à la fin du rendez-vous. Soyez capable d'introduire votre projet, de donner des arguments pour le soutenir, de parler des déductions fiscales...

Les outils pour cette étape : fiche « Mécénat des entreprises, que dit la loi au sujet des contreparties ? », fiche « Préparer mon argumentaire », plaquette « mécénat territorial », flyer.

Sur qui m'appuyer ?

Certains parents d'élèves sont chefs d'entreprise ou ont des connaissances qui le sont, d'autres sont salariés d'entreprises susceptibles de soutenir votre projet. Transmettez-leur un flyer de votre projet pour qu'ils en parlent autour d'eux !

Les élèves peuvent également vous aider à solliciter des commerçants aux alentours de l'établissement, et même des entreprises pour ceux qui ont des périodes de stage.

Enfin, pensez à vous renseigner sur les événements, les salons en lien avec l'activité économique du territoire, qui peuvent constituer des lieux de rencontres propices aux échanges avec des entreprises.

Les outils pour cette étape : "Identifier des ambassadeurs dans mon écosystème"

Ressources pour cette étape

BOÎTE À OUTILS

Modèle de courrier pour une entreprise

Les arguments à mettre en avant

Tableau de suivi des démarches

Plaquette de présentation pour les entreprises

Identifier des ambassadeurs dans mon écosystème

Quelles contreparties proposer ?

LES VALIDATIONS NÉCESSAIRES

Une validation est nécessaire pour la publication du projet, une seconde sera nécessaire pour le versement des fonds.

Vous pouvez vérifier que les autorisations ont été données sur votre compte dans la rubrique Info Projet de votre projet.



Validation nécessaire pour publier ma collecte

Dans le 1er degré

Votre directeur ou directrice, informé.e automatiquement par email de l'acceptation de votre projet, se connecte ou active son compte sur la Trousse à projets en quelques clics.

Une fois connecté, il doit autoriser la publication du projet.

Ce faisant, il atteste que le projet s'inscrit bien dans le projet d'école et qu'il a bien obtenu la validation requise de l'Inspection académique.

Pour un projet de sortie avec nuitée, la validation du DASEN doit avoir été obtenue ou être en cours d'obtention.

Dans le 2nd degré

Votre chef.fe d'établissement, informé.e automatiquement par email de l'acceptation de votre projet, se connecte ou active son compte sur la Trousse à projets en quelques clics.

Une fois connecté, il doit autoriser la publication du projet.

Ce faisant, il atteste que le projet s'inscrit bien dans le projet d'établissement et que le conseil d'administration de l'établissement ou, le cas échéant, l'assemblée générale de l'association porteuse du projet, a bien autorisé le recours au financement participatif sur la Trousse à projets.

Lorsqu'un projet concerne plusieurs établissements, c'est le chef de l'établissement référent sur la plateforme qui autorise la publication de la collecte, en lien avec les autres établissements.