



Fondation Totalénergies— 7 décembre 2022

Diversifier ses modes de financement





Augustin Debiesse
Président

Chemins d'avenirs

Félix Assouly
Stratégie et développement

Avant de démarrer

- Affirmer sa raison d'être et sa vision sociétale pour ne pas se dénaturer au motif d'un besoin de financement
- Penser son modèle économique et son modèle d'impact pour s'assurer que leur développement sont bien liés
- Avoir un projet qui justifie la diversification et/ou l'augmentation des financements de votre organisation
- Avoir les bonnes ressources pour lever des fonds et pour exécuter le projet une fois les fonds levés

Étudier l'ensemble du champ philanthropique

- La générosité du grand public
 - Marketing direct (papier ou digital)
 - Street marketing
- Le crowdfunding
 - S'appuyant sur une communauté
 - Et des plateformes expertes
- Le mécénat d'entreprise
 - En direct ou via des fondations d'entreprises
 - Dans une approche souvent très structurée
- Les grands donateurs individuels
 - En direct ou via des fondations individuelles et familiales
 - Dans une approche plus ou moins formalisée selon les cas

Générer des revenus propres

- Conditions
 - Proposer un produit ou un service qui puisse être commercialisé
 - Disposer de la structuration juridique autorisant cette commercialisation Vs le statut d'intérêt général
- Avantages
 - Moindre dépendances de financeurs tiers
 - Potentiel de développement important
 - Dynamique entrepreneurial qui peut mobiliser les financeurs classiques
- Limites
 - Risque de requalification du statut d'intérêt général : besoin de créer une structure ad hoc
 - Risque de confusion sur la relation de donateur Vs commerciale
 - Risque sur la culture d'entreprise de l'organisation
- Exemples
 - Makesense
 - 1001 fontaines

Se financer par délégation de service public

- **Conditions**
 - Avoir un impact déjà mesuré et une projection mesurable à plusieurs années
 - Maîtriser l'environnement du financement public ou para-public
 - Ne pas avoir de besoin de financement de court terme ou urgent
- **Avantages**
 - Des montants souvent significatifs
 - Un financement dans la durée
 - Un gage de crédibilité pour d'autres partenaires
- **Limites**
 - Des mécanismes financements qui peuvent être complexes : AMI, Contrat à impact social
 - Un temps de mise en œuvre parfois long avant l'obtention concrète des fonds
 - Une dépendance potentielle aux changements politiques
- **Exemples**
 - Peterborough – le premier Social Impact Bond
 - La cravate solidaire

Attirer des investisseurs privés

- **Conditions**
 - Avoir un business modèle entrepreneurial et une structuration juridique ad hoc
 - Être en mesure de générer de la valeur financière pour rembourser ou rétribuer ses financeurs
 - Être prêt à partager le pouvoir avec ses actionnaires
- **Avantages**
 - Une manne de financement en développement via l'impact investing
 - Un financement au temps long par rapport au modèle philanthropique
 - Un financement souvent structurant pour l'organisation
- **Limites**
 - Une certaine complexité de mise en oeuvre (structuration juridique, droit social, intérêt général Vs commercial)
 - Se contraindre dans un modèle économique inadapté au projet
 - Être capable de rembourser (titres participatifs) ou de rémunérer (investisseurs)
- **Exemples**
 - BSF / Kajou
 - 1001 fontaines / Owe

Fondation Totalénergies – 7 décembre 2022

Merci !

