

Crowdfunding Vs Fundraising

Quelles différences et opportunités pour les ONG



Intervenant

- Alexandre Ayad
- Président de GiveXpert
Editeur d'applications de fundraising et prestataire web pour le secteur associatif.
- Spécialiste du marketing digital
- Webanalyste certifié Google
- Intervenant pour l'AFF et Swissfundraising



Chiffres clés

- En 2016, les dons en ligne représentent moins de 1% de la collecte des associations et fondations Suisse
 - 6,2 millions de francs sur 1,5 milliards
- Don moyen par ménage CHF 300/an
- 58% des 15-34 ans sont donateurs
 - Plus de 80 % des + 35 ans
- Le don avec ou sans récompense pèse pour 45% des montants levés via le crowdfunding en 2016
 - 12,3 millions au total dont 1,7 millions sans récompense
 - C'est déjà 27% de la collecte en ligne !

Spécificités de chaque mode de collecte

Fundraising	Crowdfunding
Collecte tout au long de l'année, avec un calendrier des campagnes	Appel à don limité dans le temps (1 à 3 mois)
Financement des actions de l'organisation avec affectation optionnelle	Collecte dédiée à un projet nouveau ou original
Dons ponctuels et réguliers (parrainage)	Dons ponctuels uniquement
Dons acquis à l'organisation dès le premier franc	Règle du tout-ou-rien ou paliers d'obtention des fonds
Aucune contrepartie en dehors de l'attestation fiscale	Récompense en fonction du niveau de don
Transparence financière a posteriori (rapport d'activité)	Budget prévisionnel qui justifie l'objectif de collecte

Spécificités de chaque mode de collecte

Fundraising	Crowdfunding
Actions de communication auprès des sympathisants et donateurs (owned media) et promotion de l'organisation (paid media)	Visibilité en ligne, partage sur les réseaux sociaux (earned media)
Relation directe entre le donateur et l'organisation	Relation tripartite organisation/plate-forme/donateur
Coûts bancaires et frais informatiques	Rémunération au pourcentage de la plate-forme