|  |
| --- |
| **Numéro du module :** |
| 1 |
| **Titre du module :** |
| Plan de diversification financière |
| **Résultat d’apprentissage :** |
| s.o. |
| **Éléments de performance :** |
| * distinguer les caractéristiques de stratégies innovantes de mobilisation de fonds telles que l'obligation communautaire, le sociofinancement, le microcrédit, la franchise sociale * faire preuve d’initiative et d’innovation lors de l’exploration et la proposition de stratégies novatrices de mobilisation de fonds pour une entreprise sociale ou un organisme * définir diverses actions à entreprendre pour mobiliser des fonds autres que publics, privés et philanthropiques |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre de l’activité** | Questionnaire : Sociofinancement |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Ce questionnaire te permettra de te familiariseras davantage avec une stratégie novatrice de financement soit le sociofinancement qui est de plus en plus populaire et qui a réellement aidé plusieurs organismes et entreprises sociales à mobiliser des fonds. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Le sociofinancement est un moyen pour les organismes et les entreprises sociales de lever des fonds en recueillant des contributions individuelles d’un grand bassin de donatrices et de donateurs par l’entremise de plateformes en ligne.  Sociofinancement, financement participatif ou *crowdfunding*, tous ces termes réfèrent au même concept : le financement direct de projets par les citoyens et les citoyennes.  Les modes de paiement et les canaux de diffusion ont bien changé au fil du temps, cette pratique philanthropique existe depuis des centaines d’années. Cependant, avec l’implantation des paiements sur internet et le succès mondial des réseaux sociaux, le sociofinancement prend aujourd’hui une ampleur historique.  Il est bien d’identifier des types ou modèles de sociofinancement et de besoins de financement des entreprises sociales et des organismes qui ne sont pas financés par le financement public et privé et de faire preuve d’initiative et d’innovation lors de l’exploration et la proposition de stratégies novatrices de mobilisation de fonds pour une entreprise sociale ou un organisme. |

|  |
| --- |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| **Partie 1 : Ressources**  Consulte les ressources suivantes afin d’effectuer le travail à la partie 2.  Voici les ressources fortement suggérées à lire   * [Sociofinancement](https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/glossaire/sociofinancement) – BDC * [Voici le portrait du sociofinancement au Canada](https://ici.radio-canada.ca/nouvelles/special/2017/04/kickstarter-indiegogo-projets-campagnes-sociofinancement-entrepreneurs-web/index.html) * [Crowdfund Canada](https://www.crowdfund.ca/)   Voici de l’information additionnelle, si tu t’intéresses particulièrement au sociofinancement   * [La Ruche](https://laruchequebec.com/) * [5 questions à se poser pour réussir sa campagne de sociofinancement](https://eequebec.com/5-questions-pour-reussir-sociofinancement/) * [Financement participatif – Crowdfunding : Le guide pratique](https://lautorite.qc.ca/grand-public/investissements/investisseurs-avertis/financement-participatif-crowdfunding) * [Financement participatif en capital](https://www.passerelles.quebec/communaute/108/oc) * [Gotroo : Comment ça fonctionne?](https://www.gotroo.com/fr/comment-ca-fonctionne)   **Partie 2 : Questionnaire**  En te référant à tes lectures, effectue ce questionnaire sur le sociofinancement.   1. Est-ce que le choix de la plateforme déterminera le succès ou l’échec d’une campagne de sociofinancement?    * 1. Oui      2. Non    1. Justifie ta réponse. 2. Quelle plateforme devrait-on choisir pour lancer une campagne de sociofinancement pour un organisme ou une entreprise sociale? Pourquoi? 3. Quelle est la différence entre une plateforme généraliste et spécialisée? 4. Comment se fixer un objectif de financement? 5. Si les besoins financiers sont importants, est-ce que le sociofinancement peut aider à financer à 100 %? 6. Quelles compétences doit-on renforcer pour lancer sa campagne? 7. Quels outils doit-on utiliser? 8. Peut-on tout financer grâce au financement participatif?    1. Oui    2. Non 9. Quels sont les différents types de sociofinancement? Choisis toutes les bonnes réponses.    1. Don    2. Don contre récompense    3. Don contre reconnaissance    4. Prêt    5. Actions    6. Marge de crédit 10. En moyenne, quelle est la somme levée en sociofinancement par donateur et donatrice?     1. Moins de 50 $     2. Entre 51 $ et 100 $     3. 100 $ et plus 11. Est-ce qu’il y a des contraintes ou des risques en sociofinancement? 12. Combien de temps dure une campagne de sociofinancement?     * 1. Entre 5 et 10 jours       2. Entre 11 et 30 jours       3. Entre 30 et 40 jours       4. Entre 41 et 80 jours       5. Entre 81 et 150 jours     1. Justifie. 13. Quelle est la période pour lancer sa campagne? |