



FINANCEMENT

Le thème

Pour pouvoir rester indépendant et pérenniser l'action de SNL, il faut veiller à la diversité de nos sources de financement. Le cinquième axe prioritaire élaboré aux Etats Généraux consiste à renforcer l'implication l'ensemble des membres de SNL, en particuliers les GLS, dans la recherche de financements.

Les pistes d'action

1/ S'inspirer des pistes évoquées lors des EG (de façon non exhaustive)

- **Les donateurs particuliers** sollicités pour les collectes annuelles ou pluriannuelles des GLS, à l'occasion d'événements locaux (concert, brocante, ventes privées, tombola, action sportive...), pour les campagnes de *crowdfunding* ou de micro-dons chez les commerçants, pour de l'investissement solidaire (Prêt solidaire, Livret Agir, dons IFI, souscription au capital de la foncière SNL-Prologues), pour utiliser le moteur de recherche Lilo (qui peut reverser une contribution financière à SNL).

Les donateurs particuliers potentiels sont, outre les bénévoles, les proches des bénévoles, les réseaux de relations des bénévoles et les habitants du quartier/de la commune.

- **Les entreprises, fondations et mécènes locaux et départementaux** sollicités par le GLS en lien avec la SNL départementale.
- **Les grandes entreprises, fondations et mécènes nationaux** sollicités via un(e) bénévole du GLS salarié de l'entreprise (cf. SG, Vinci, Eiffage, ...), les grandes entreprises qui ont une implantation sur la commune du projet. Cette prospection se fait en lien avec le Fonds de dotation SNL.
- **Les financements publics** (Etat, Région, département) sont demandés au niveau des départements, de SNL-Union et de SNL Prologues, mais les mairies peuvent être sollicitées par les GLS (maire, maire-adjoints aux affaires sociales et à l'urbanisme) pour financer des acquisitions, des rénovations, pour octroyer un terrain, pour financer de l'accompagnement.

2/ Explorer comment font les autres associations locales pour récolter des fonds

- Etablir une liste des associations / personnes contact (ATD-Quart Monde, Secours catholique et Secours populaire, Habitat et Humanisme...)
- Définir un guide sommaire des questions à poser
- Les contacter, faire une synthèse des bonnes idées

Deux questions à se poser en GLS

1/ Faire l'état des lieux : Où en sommes-nous sur ce thème ?

- Qu'est-ce qui marche bien dans notre GLS ?
- Qu'est-ce qui ne marche pas ?
- Qu'est-ce qu'on n'a pas encore essayé ?

2/ Avons-nous une expérience ou une pratique réussie dans le domaine du Financement à partager ?

- Décrire l'action sur une fiche expérience (voir annexe)
- Transmettre le tout au responsable départemental de la vie associative qui le fera remonter à « SNL Etats Généraux »

Une restitution des expériences les plus marquantes sera faite dans la *newsletter* SNL.

Annexe - Moyens et Outils

Collecte auprès des particuliers :

- Moyens
 - Désignation d'un responsable collecte dans le GLS
 - Planning de communication annuel via courrier ou emailing (avec lien vers la page de don du site internet de SNL)
 - Fidélisation via proposition de prélèvement (annuel/mensuel), envoi de publications SNL (journal, rapport annuel, newsletter, ...)
- Outils
 - Outil CRM : Constitution (prospection) et mise à jour (fidélisation) annuelle de la base de données des donateurs
 - Outil CRM : suivi, remerciements, relances
 - Exemples de mailings donateurs et prospects
 - Formation collecte

Evènements :

- Outils
 - Boîte à outil crowdfunding : fiche pratique, mail, flyer, plan de communication
 - Boîte à outil organisation d'évènements (à constituer à partir de fiches pratiques)

Relais de campagnes de collecte de la SNL D et/ou SNL Union et/ou SNL Prologues :

- Moyens
 - Partager la communication SNL (emailing, articles sur le site internet, *posts* sur les réseaux sociaux (Facebook et Twitter))
- Outils
 - Site internet rubriques Nous connaître / publications, Agir avec SNL / épargne solidaire...
 - Page Faire un don (ou je donne) sur le site internet

Entreprises et mécènes :

- Moyens
 - Demande d'appui de la mairie
 - Dossier de mécénat ou d'appel à projet
 - Fidélisation : invitations inauguration, envoi de publications SNL
- Outils
 - Outil CRM : constitution et enrichissement d'une base de données, suivi et relances
 - Exemples de mailings
 - Boîte à outil mécénat : modèles de fiche pratique, de fiche projet, de convention

Mairies :

- Moyens
 - Relations/partenariat avec la mairie
 - Fidélisation : Invitations inaugurations, envoi de publications SNL
- Outils
 - Document « Agir contre le mal logement, des solutions pour votre commune »