

Coffre à outils de financement *FIRST*

Section 7 – Méthodes alternatives de financement

Au-delà des approches avec des organisations locales et la tenue de collectes de fonds traditionnelles, les équipes *FIRST* peuvent générer des revenus par des demandes de subventions et l'organisation de campagnes de financement social (*crowdfunding*).

Subventions

Les subventions sont des opportunités pour les équipes de faire des demandes de financement pour couvrir leurs dépenses. Selon la subvention et le processus de demande, l'équipe peut être tenue de déposer sa candidature à certains prix, fournir des informations sur l'équipe à l'organisme, ou présenter un plan d'affaires pour recevoir la subvention. Ces opportunités de subventions aident les équipes à créer des relations durables qui peuvent conduire au recrutement de mentors ou des événements significatifs communautaires ou de réseautage.

- Sources de subventions
 - Locales
 - Institutions financières
 - Fonds et Fondations en lien avec l'éducation
 - Organismes scolaires
 - Chambres de commerce et réseaux d'entreprises ou d'emploi
 - Provinciales et nationales
 - Fondations privées
 - Grandes sociétés et entreprises
 - Programmes de soutien à l'éducation, aux sciences et technologies
- Informations usuelles nécessaires pour les demandes de subvention
 - Les coordonnées du contact principal de l'équipe
 - But du projet
 - Le budget de l'équipe
 - L'historique du programme
 - Les données démographiques
 - Impacts et retombées dans la communauté
 - Résultats attendus

Note: Si une équipe a créé un plan de partenariat ou d'affaires, une partie de l'information nécessaire pour faire une demande de subvention a déjà été identifiée.

- Ressources *FIRST* concernant les subventions
 - FAQ sur les subventions aux équipes
 - <http://www.usfirst.org/roboticsprograms/team-grants-faq>
 - Représentant *FIRST* local
 - <http://www.usfirst.org/regional-contacts>
 - Subventions aux équipes FRC
 - <http://www.usfirst.org/roboticsprograms/frc/available-frc-grants>

Sociofinancement (*crowdfunding*)

Le financement social est défini comme «se servir de la puissance de l'Internet pour financer des projets et des idées par les petites contributions de beaucoup de gens » - Andrea Lo, co-fondateur et PDG de Piggybackr.com. Il y a beaucoup de sites de financement social qui peuvent être utilisés pour mener une campagne de financement communautaire. Chaque site a ses avantages et inconvénients selon les besoins de l'équipe. Une fois qu'une équipe a choisi un site de sociofinancement, elle est capable de mettre au point sa campagne et commencer la commercialisation de la collecte de fonds par le biais du bouche à oreille, les courriels et les médias sociaux. Selon le site, l'argent peut être collecté dès que les dons arrivent ou lorsque la campagne est entièrement financée et est terminée.

Voici quelques exemples de sites de *crowdfunding* et de campagnes menées par des équipes *FIRST*

- [Piggybackr](#)
 - [Piggybackr Funding for Robotics Teams Blog Post](#)
 - Campagne de financement FRC 4787
 - https://www.piggybackr.com/girls_computing/northside-robotics-frc-team-4787-frc-2013-2014-season-fundraiser
- [GoFundMe](#)
 - Campagne de financement FTC 4140
 - <http://www.gofundme.com/fishintheboat>
- [Kickstarter](#)
 - Campagne de financement FRC 696
 - <http://www.kickstarter.com/projects/796949972/team-696-first-robotics-clarkmagnet-high-school?ref=live>
- [RocketHub](#)
 - Campagne de financement FRC 1675
 - <http://www.rockethub.com/projects/23747-team-1675-is-going-tochampionships>

NDLT: Nous recommandons fortement aux équipes québécoises de sélectionner un site de sociofinancement établi au Canada et répertorié. Faites vos recherches!

- Répertoire canadien : <http://crowdfunding.cmf-fmc.ca/fr/directory>