

CARTOGRAPHIE : MODÈLES FINANCIERS ALTERNATIFS HORS SUBVENTIONS

Introduction

Diversifier les sources de revenus au-delà des modèles de subvention traditionnels peut être intimidant.

Cependant, partout dans le monde, les groupes engagés pour la justice sociale et climatique ont toujours su faire preuve de créativité pour financer leur travail, soutenir leurs communautés et renforcer la résilience financière et l'indépendance au sein de leurs organisations.

Ce document rassemble quelques exemples, tendances et pistes d'alternatives financières autres que les subventions. Les catégories et exemples présentés ne sont pas exhaustifs ; ils visent à servir de point de départ pour une exploration plus approfondie.

Les stratégies financières efficaces sont toujours ancrées dans un contexte local qui détermine les options disponibles, les réglementations en vigueur et les stratégies nécessaires pour mobiliser efficacement de nouveaux publics (investisseurs, donateurs, clients ou contributeurs).

**Quels exemples ou alternatives vous ont inspiré ?
Partagez-les avec nous à fire@springstrategies.org.**

TABLE DES MATIÈRES

I. Collecte de fonds communautaire

- Crowdfunding et cercles de donateurs
- Dons individuels et adhésions

II. Génération de revenus et investissements

- Activités génératrices de revenus
- Investissement à impact
- Tokens et cryptomonnaie

III. Finances collaboratives

- Parrainage fiscal et partage des coûts
- Économies circulaires

IV. Autres tendances à considérer



I. COLLECTE DE FONDS COMMUNAUTAIRE

Crowdfunding et cercles de donateurs

Un mode de financement qui consiste à mobiliser un grand nombre de personnes, généralement en ligne, pour soutenir des projets, des causes ou des entreprises.

Exemples et études de cas

Imaginalco | Mexique : C'est à travers GlobalGiving, qu'Imaginalco a collecté des fonds pour son projet « ASI no jugamos » ou On ne joue pas comme ça. L'efficacité des récits d'Imaginalco—à travers des rapports, des photos et vidéos de son projet —et la transparence des rapports sur l'impact de ses programmes lui a permis de recevoir plus 1300 donations, à la hauteur de 65000 dollars. (Source: [Panorama Strategy's Fundraising Guide](#), p. 24).

Lawyers Against Abuse | Afrique du sud : Une organisation caritative dont la mission est de garantir un accès effectif à la justice pour les victimes de violences basées sur le genre en leur offrant des services juridiques et un accompagnement psychosocial. L'organisation a levé plus de 63 000 dollars auprès de 350 donateurs à travers la plateforme GlobalGiving. Afin de gagner la confiance des donateurs et maintenir leur engagement, l'organisation partage régulièrement des nouvelles de la part de la direction exécutive et publie des photos illustrant l'impact concret de leur travail. Source: [Panorama Strategy's Fundraising Guide](#), p. 24).

Lifesong Kenya | Kenya : Lifesong Kenya se sert de la plateforme GlobalGiving pour lever des fonds pour ses programmes en cours, mettre en avant ses missions, ses solutions et l'impact à long terme de ses actions. GlobalGiving permet de faire des dons dans différentes devises, notamment en shillings Kenyans, ce qui rend possible à l'organisation de promouvoir sa cause au niveau local et au-delà de ses frontières. Dans une récente campagne, Lifesong Kenya a récolté près de 4 000 dollars auprès de 21 donateurs en moins de 3 mois en associant les dons à des besoins spécifiques de ses programmes.

CEMDA | Mexique : En tant que l'une des principales organisations environnementales du Mexique, CEMDA a lancé une campagne de collecte de fonds en novembre 2020. Le but était de fournir une assistance juridique à 10 communautés mexicaines et de renforcer leurs capacités afin qu'ils disposent d'outils juridiques pour protéger leurs terres, leur patrimoine naturel et leurs droits humains. La campagne a permis de récolter 18 224 dollars auprès de 94 donateurs. [Vidéo de la campagne](#).

HIPGIVE | La plateforme digitale Hispanics in Philanthropy qui permet de mobiliser des ressources pour des projets à impact social à travers les Amériques. Elle propose des campagnes de collecte de fonds, des campagnes numériques permanentes, des dons de pair à pair et des cercles de dons digitaux. L'objectif est de rassembler des gens et des organisations, de créer une communauté engagée et de générer un impact dans le monde.

Dons individuels et adhésions

Les programmes de financement reposant sur les dons de particuliers et l'adhésion visent à mobiliser des fonds auprès d'un réseau de particuliers. Parmi les méthodes utilisées figurent les campagnes de dons annuelles, la sollicitation de dons majeurs, des dons mensuels et des dons planifiés tels que les legs.

Selon [les dernières données de GivingPulse](#), les organisations à but non lucratif et les collecteurs de fonds aux États-Unis ont étendu leurs efforts de sollicitation à des donateurs à fort potentiel mais encore peu mobilisés. Le secteur américain pourrait représenter entre 19 et 46 milliards de contributions supplémentaires chaque année.

Le dernier rapport de la Charities Aid Foundation (CAF) [World Giving Index 2024](#) constate qu'à travers 140 pays, un nombre croissant de personnes donnent de l'argent et apportent leur aide à des étrangers. Depuis 14 ans, la CAF, qui suit l'évolution des dons internationaux, a constaté que l'indice mondial avait atteint son niveau le plus élevé, seulement égalé lors de la pandémie.

Les communautés de la diaspora sont une source possible de stratégies de dons individuels. Les diasporas ont une longue tradition de soutien financier à leurs communautés — une culture du don qui pourrait être mise à profit pour les efforts de collecte de fonds des organisations. [Le rapport sur le financement dans le monde](#), souligne le fait que les envois de fonds vers les pays d'origine totalisent environ 654 milliards de dollars, ce qui équivaut au PIB de la Belgique et dépasse les fonds reçus à travers les [investissements directs étrangers et l'aide publique au développement \(APD\)](#).

Exemples et études de cas

Rainforest Action Network (RAN) | États-Unis : Les contributions individuelles jouent un rôle essentiel dans le financement des programmes tels que les subventions d'action communautaire de RAN (CAG), apportant un soutien direct aux communautés confrontées au changement climatique et aux injustices environnementales. RAN mobilise plus de [50% de ses ressources](#) auprès de donateurs individuels grâce aux dons réguliers, aux contributions majeures et aux legs.

Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS) | Argentine : Après avoir perdu son principal donateur, CELS a [lancé une campagne de collecte de fonds à l'échelle locale](#) mobilisant les réseaux sociaux, le télémarketing et le militantisme. Bien que la culture du don aux causes sociales soit peu développée en Argentine, l'organisation a réussi, en seulement un an, à engager 2400 nouveaux donateurs mensuels argentins. Ceci démontre que les dons individuels peuvent se développer même dans ce type de contextes et peut contribuer à un impact sur le long terme.

Nawaat Patreon | Tunisie : Média progressiste et indépendant proposant un journalisme libre, rigoureux et fondé sur les faits. A travers sa plateforme financée par les adhésions, Nawaat œuvre pour la défense de la liberté d'expression en Tunisie, la contestation du discours dominant et la défense des droits et libertés. Grâce à ses abonnés et sympathisants, Nawaat mobilise 4831 dollars par mois.

Jela's Development Initiatives | Nigeria : Cette organisation à but non lucratif mobilise la diaspora nigérienne pour soutenir des initiatives de développement dans le pays. Elle s'appuie sur des dons récurrents de 20 dollars ou de 20 livres sterling, selon le pays de résidence du donateur.

Under the Olive Tree | Palestine : En payant une adhésion de 12 dollars par mois, les membres deviennent parrains de BuildPalestine. Leur adhésion mensuelle est réinvestie dans le travail de l'organisation pour soutenir les entrepreneurs sociaux palestiniens.

Plateformes populaires de collecte de fonds communautaires

Il existe une grande variété de plateformes qui peuvent aider à faciliter les efforts de collecte de fonds communautaires. Certaines sont plus adaptées à des campagnes de crowdfunding axées sur des thèmes spécifiques, d'autres sont conçues pour les dons récurrents et certaines proposent des stratégies d'adhésion comme l'accès à du contenu exclusif réservé aux membres payant une adhésion. Voici ci-dessous quelques plateformes populaires utilisées pour la collecte de fonds :

- **GlobalGiving** | Présente dans le monde entier. Organisation à but non lucratif présente sur les 7 continents. Environ 50% des partenaires de GlobalGiving sont enregistrés au niveau international et des fonds ont été distribués dans plus de 175 pays. [Voici](#) les pays qui ont reçu le plus de financements.
- **M-Changa** | Kenya : M-Changa est une plateforme de collecte de fonds en ligne et mobile qui permet aux particuliers et aux institutions de collecter des fonds de manière simple, sécurisée et pratique. Fondée en 2011 avec pour mission les moyens de financer des initiatives par et pour eux-mêmes, M-Changa est aujourd'hui considérée comme la [plus grande plateforme de collecte de fonds d'Afrique](#).
- **Backabuddy** | Afrique du Sud : Conçue pour aider les particuliers et les organisations à collecter des fonds pour diverses causes, cette plateforme cible les publics et projets sud-africains. Depuis 2015, ils ont aidé plus de 90 000 personnes et organisations à lever les fonds essentiels dont elles avaient besoin.
- **GoFundMe** | [Organisation à but non lucratif](#) aux États-Unis, en Grande Bretagne, en Australie et au Canada. Elle représente la plus grande plateforme de crowdfunding au monde permettant aux particuliers et aux organisations à but non lucratif de collecter des fonds. En 2024, plus de 23 millions de dons ont été effectués au profit de plus de 70 000 organisations à but non lucratif.
- **Donorbox** | Dans tout pays où Stripe ou PayPal sont disponibles : Leurs formulaires de dons encouragent les dons récurrents et offrent également une option de jumelage par les entreprises. Ils ont facilité plus de 3 millions de dollars de dons et ont soutenu plus de 100 000 organisations à travers plus de 96 pays.
- **HIPGive** | Americas : C'est la seule plateforme bilingue (anglais et espagnol) d'outils numériques qui rend possible la mobilisation de ressources pour des projets à impact social à travers les Amériques. Depuis 2014, elle a permis l'investissement de 4,4 millions de dollars dans des initiatives de biens sociaux destinées aux communautés latinoaméricaines.

- >>> **Grapevine** | Grapevine est le partenaire infrastructurel du mouvement mondial des cercles de dons. Les cercles de dons existent sous différentes formes. Ils peuvent avoir lieu aux niveaux local, communautaire, régional ou international. Similaires aux initiatives de crowdfunding, les cercles de dons mobilisent également des ressources pour des causes spécifiques. Mais ils sont, en général, bien plus dynamiques et demandent un haut niveau d'engagement. Grapevine et [Philanthropy Together](#) ont établi un partenariat pour mettre à jour la dernière recherche sur le don collectif. Ils ont également développé le tout premier répertoire mondial des cercles de dons ([global giving circle directory](#)).
- >>> **Patreon** | Patreon est une plateforme d'adhésion qui met en relation des créateurs de contenus à des abonnés payant une adhésion. Les créateurs proposent différents niveaux d'abonnement, donnant un accès différencié aux contenus selon le type de souscription.



II. GÉNÉRATION DE REVENU ET INVESTISSEMENTS

Activités génératrices de revenus

Il existe deux types d'activités génératrices de revenus : les modèles actifs et les modèles passifs

Les modèles actifs demandent un effort constant et un engagement soutenu pour générer des revenus. Ces derniers sont directement liés au temps investi, au travail fourni ou aux services rendus.

Exemples :

- Ateliers de formation ou consultations payantes
- Frais de gestion
- Marchandises

Les modèles passifs génèrent des revenus avec un minimum d'efforts une fois la configuration initiale mise en place. Ils reposent souvent sur des systèmes, des actifs ou des contenus qui prennent de la valeur au fil du temps.

Exemples :

- Droits d'auteur d'un livre ou d'un programme
- Revenus issus de loyers
- Revenus provenant d'investissements



Exemples et études de cas

Oxfam | États-Unis : le premier magasin temporaire d'Oxfam a été ouvert en 1943. Il s'agissait de collecter des fonds afin de faire face à l'urgence provoquée par la famine en Grèce. Aujourd'hui, l'organisation dispose de boutiques physiques et en ligne où elle vend des articles d'occasion. Les revenus provenant de ces ventes sont versés dans son fonds non affecté.

Whitman-Walker | États-Unis : Whitman-Walker en partenariat avec Fivesquares Development dans le but de transformer sa propriété phare en actif à usage mixte et générateur de revenus. En conservant la majorité des parts, l'organisation à but non lucratif a créé une source de revenu durable pour soutenir sa croissance sur le long terme, tout en permettant un réinvestissement dans des domaines sous financés et préservant l'alignement avec sa mission et sa présence au sein de la communauté.

UAF healing farm | Afrique : L'organisation a créé The Feminist Republik, une plateforme centrée sur la guérison, la sécurité et le soin collectif pour les défenseuses des droits humains (FDDH) sur tout le continent. Un composant clé est la génération de revenus basée sur la terre à travers une ferme de guérison tenue par des femmes et servant de centre de réhabilitation pour les FDDH.

UHAI EASHRI | Kenya : En 2014, UHAI a acquis des propriétés résidentielles dans le but de les louer. Elle a ensuite acheté des bureaux pour y installer ses propres locaux. En investissant dans l'immobilier et à travers la gestion des loyers perçus, UHAI fait croître son fonds de dotation. Par ailleurs, UHAI inclut des réserves dans son budget annuel et sollicite des subventions de soutien général, dont une partie est affectée aux réserves.

Magdas HOTEL | Vienne : En 2012, Caritas de l'Archidiocèse de Vienne a fondé cet hôtel en tant qu'entreprise sociale pour répondre à des enjeux sociaux tels que le chômage et les questions environnementales. En réinvestissant les profits dans sa mission, Magdas repense l'hospitalité pour promouvoir l'inclusion sociale et la durabilité environnementale.

Prêts entre pairs

À la différence du crowdfunding, qui se base sur les dons, les modèles de prêts entre pairs reposent sur des prêts ou des investissements, dans lesquels les investisseurs pairs reçoivent une compensation financière sous la forme de paiements d'intérêts ou de partage des bénéfices.

Exemples et études de cas

Sitawi | Brésil : C'est une organisation à but non lucratif qui se sert du financement mixte pour financer des initiatives sociales et environnementales. En combinant des capitaux philanthropiques et privés, elle réduit les risques liés à l'investissement et accroît son impact. Sa plateforme Impact Crowdlending permet aux particuliers de co-investir dans des projets à fort impact, contribuant ainsi à mobiliser une diversité de financements en faveur du développement durable au Brésil.

USHA Multipurpose Cooperative Society | Inde : Créée en 1995, USHA a été lancée par le comité Durbar Mahila Samnwaya (DMSC), un collectif de travailleuses du sexe à Kolkata, dans le Bengal occidental. À ses débuts, la coopérative était composée de 13 fondatrices qui ont mis en commun 30 000 INR (environ 400 dollars) dans le but de créer une institution financière adaptée aux besoins des travailleuses du sexe, souvent exclues du système bancaire traditionnel, en raison de la stigmatisation, de l'absence de représentation légale par un mari, et du manque de documentation officielle. En 2020, USHA gérait environ 30 crores INR (environ 4 millions de dollars) de transactions annuelles et comptait plus de 30 000 membres dans tout le Bengal occidental.

Kiva | Etats-Unis et dans le monde entier : Kiva est une plateforme à but non lucratif qui met en contact des prêteurs et des emprunteurs du monde entier pour soutenir des petites entreprises, des projets éducatifs et communautaires. Les particuliers peuvent prêter à partir de 25 dollars et lorsque les emprunteurs les remboursent, les fonds peuvent être prêtés à nouveau. Kiva collabore avec des organisations locales qui assurent la gestion des prêts, leur suivi et leur impact.

Investissement à impact

Investissements visant à obtenir et à mesurer un impact social et environnemental positif parallèlement à un rendement financier.

Une des caractéristiques clés de l'investissement à impact est qu'il est réalisé par des investisseurs institutionnels, tels que les sociétés de fonds communs de placement, les compagnies de gestion de fonds d'investissement, les institutions financières et autres gestionnaires d'actifs. Il existe d'autres exemples d'investissement à impact, comme les obligations à impact social, les fonds de capital-risque et les fonds de capital-investissement.

Les organisations qui cherchent à faire des investissements peuvent se servir de notre [Infographie pour se préparer à l'investissement \(Español, Português\)](#) afin de mesurer si elles sont prêtes pour commencer à investir. L'investissement à long terme crée des opportunités pour une croissance financière alignée sur la mission et la diversification des sources de financement au-delà des subventions. Il peut également contribuer à un paysage d'investissements plus responsable et transparent, et favoriser, à terme, des économies plus vertes, plus justes et plus résilientes.

Pour les organisations souhaitant attirer des capitaux d'investissement à impact : au-delà d'une organisation guidée par sa mission, cela implique de faire la transition à une stratégie orientée vers le marché et de consolider un modèle ayant le potentiel d'être auto-suffisant, tout en permettant un éventuel retour aux investisseurs. Les investissements à impact visent des solutions évolutives et fondées sur le marché. Pour en savoir plus sur l'investissement à impact : [Rockefeller Philanthropy Advisor's guide](#).

Exemples et études de cas

[Mercy Corps Ventures](#) et [Heifer Impact Capital](#) investissent dans des entreprises sociales qui développent des solutions d'adaptation au climat et de renforcement de la résilience, notamment dans [l'agriculture adaptative et les systèmes alimentaires](#), [les technologies financières inclusives \(fintech\)](#), et [les technologies intelligentes liées au climat](#).

[Equality Fund](#) | Canada : L'organisation investit 100% de son capital, soit 300 millions de dollars, dans un portefeuille appliquant la perspective de genre. Elle se concentre sur les questions telles que l'équité, les dettes, les revenus fixes publics etc. Elle observe un rendement annualisé de 6%, générant ainsi 33 millions de dollars. Un [Global Equality ETF](#) axé sur la perspective du genre a été lancé en mars 2025.

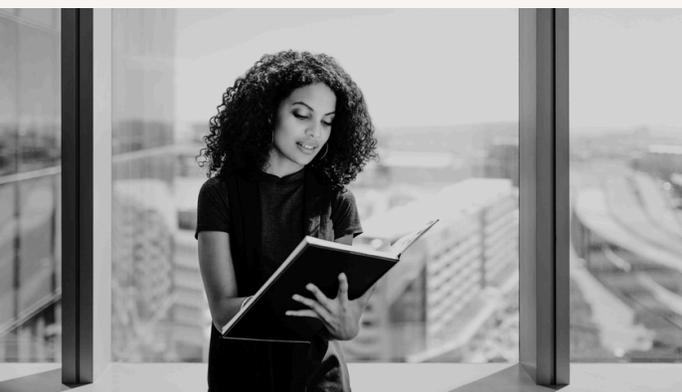
[Alfanar](#) | Royaume-Uni et du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA). C'est une organisation « capital-risque philanthropique » qui soutient des entreprises sociales à fort potentiel dans la région arabe. Grâce à des investissements stratégiques, le renforcement des compétences et la mesure de l'impact, elle accompagne ces entreprises dans leur croissance durable tout en les aidant à relever des défis sociaux et environnementaux. Jusqu'à présent, Alfanar a donné des financements, des formations et un accompagnement en gestion à 185 entreprises sociales engagées dans les domaines de l'éducation, l'autonomisation, l'emploi et l'environnement.

HEVA Fund | Région de l'Afrique de l'Est : HEVA Fund LLP croit au potentiel socio-économique du secteur créatif dans la région de l'Afrique de l'Est. A travers le financement direct et le soutien aux entreprises, l'organisation s'efforce d'être à l'avant-garde du soutien aux producteurs de biens et de services culturels en les aidant à créer des entreprises rentables et à forte valeur ajoutée. Elle œuvre pour l'émergence de nouvelles idées dans des secteurs où se concentre le plus grand potentiel en termes de profits, d'emplois et de personnes épanouies. [Regardez notre interview avec George Gachara, président du conseil d'administration du HEVA Fund.](#)

Latimpacto | Amérique latine et Caraïbes : Latimpacto est un réseau latinoaméricain et caribéen qui rassemble le plus grand nombre de fournisseurs de capitaux avec pour objectif de catalyser les flux de capitaux humains, intellectuels et financiers et de favoriser un déploiement plus stratégique des ressources en faveur de l'impact social et environnemental. Le réseau [rassemble environ 220 membres](#), dont des familles, des bureaux familiaux, des entreprises, des fondations de donateurs, des organisations multilatérales, des institutions académiques et des accélérateurs. Ils investissent dans plus de 16 pays de la région et ont des sièges dans plus de 30 pays à travers le monde.

AVPN | Asie : Actrice majeure dans la construction d'écosystèmes, l'organisation AVPN a pour mission d'accroître le flux et l'efficacité du capital financier, humain et intellectuel en Asie, en permettant à ses membres de diriger les ressources vers des initiatives à impact. Ses domaines d'intervention sont les suivants : l'action sur le climat, l'équité de genre, la santé, la jeunesse et les fonds spéciaux dédiés au leadership et à l'IA. L'approche "[Outcome Ready](#)" pour les organisations à but non lucratif offre un cadre pour évaluer la capacité de ces organisations à se préparer et à participer au financement basé sur les résultats (FBR).

AVPA | Afrique : Il s'agit du réseau panafricain des investisseurs sociaux cherchant à catalyser l'impact social à travers le continent. Ses domaines d'intervention prioritaires incluent : le financement de l'agriculture, le climat, la santé, l'éducation et l'énergie.



Tokens et cryptomonnaie

La cryptomonnaie et les tokens numériques représentent une technologie financière en constante évolution. Malgré une courbe d'apprentissage, certaines organisations en tirent déjà parti pour investir, collecter des fonds et recevoir des dons.

Selon [The Giving Block's 2024 Annual Report](#), plus de 1 milliard de dollars en cryptomonnaie ont été donnés à des causes caritatives en 2024. Les dons caritatifs en crypto devraient continuer à croître en 2025 et au-delà. Cependant l'environnement réglementaire autour des cryptomonnaies évolue rapidement et varie considérablement d'un pays à l'autre. Toute personne souhaitant investir ou collecter des fonds via les cryptomonnaies doit veiller à bien évaluer le contexte et les risques associés.

Exemples et études de cas

The Tor Project | NFT Auction: Le Tor Project est un projet qui développe des outils pour la confidentialité et la sécurité numériques. En mai 2021, cette initiative a mis aux enchères une œuvre d'art générative intitulée Dreaming at Dusk sur la plateforme de la fondation. Cette œuvre d'art a été créée en tant que token non fongible (NFT) par l'artiste Itzel Yard. L'enchère finale pour le token était de 500 Ethereum, soit environ 2 millions de dollars au moment de la vente.

PADF | À travers son partenariat avec AIDONIC, la Fondation panaméricaine pour le développement a pu soutenir des agriculteurs en Haïti afin de reconstruire leurs moyens de subsistance et renforcer la sécurité alimentaire au sein de leurs communautés. AIDONIC est une plateforme innovante se servant de la technologie pour optimiser l'acheminement de l'aide humanitaire.

Breadchain | Breadchain est en train de créer un réseau de projets Web 3 post-capitalistes dont le but est de favoriser l'entraide. Les personnes y offrent ce qu'elles peuvent, parfois des ressources comme de la nourriture ou de l'argent, et d'autres fois des compétences ou des services comme faire les courses, ou offrir une aide juridique à des gens qui en ont besoin. C'est un système où tout le monde est gagnant. L'objectif de ce projet est de créer une expérience concrète pour imaginer et tester de nouvelles formes de collaboration à la fois dans la vie réelle et dans le « crypto verse ». Le projet utilise sa propre monnaie, le \$BREAD qui est indexé sur le \$DAI un stablecoin dont la valeur équivaut à celle du dollar américain. Ainsi, 1 dollar = 1 \$BREAD. Les montants générés par le minting du \$BREAD servent à soutenir une coopérative de projets Web 3 post-capitalistes. Ces initiatives [n'en sont encore qu'à leurs débuts.](#)

The Giving Block | Partenaires d'institutions caritatives, d'universités, d'organisations religieuses et de groupes politiques, l'organisation met en place des systèmes permettant de recevoir des dons en cryptomonnaie. Le Giving Block est présent dans [60 countries](#).

The Pineapple Fund | En 2017, un utilisateur anonyme du site web communautaire Reddit, considéré comme l'un des plus grands détenteurs de bitcoin au monde a annoncé son intention de donner la majorité de ses bitcoins à des œuvres caritatives. Au total, environ 5104 bitcoins ont été offerts à 60 organisations, soit environ 55 millions de dollars à ce moment.

WWF | The World Wide Fund for Nature utilise la technologie de la chaîne des blocs (blockchain) au service de la conservation à travers des projets tels que le suivi de la faune sauvage sur de vastes territoires, le traçage de la chaîne d'approvisionnement d'espèces marines — de l'océan à l'assiette — ainsi que le soutien à la mesure du carbone de la part des communautés dans le cadre de solutions climatiques fondées sur la nature.

III. FINANCES COLLABORATIVES

Parrainage fiscal et partage des coûts

Des pratiques telles que le parrainage fiscal ou la budgétisation collaborative permettent à des groupes et organisations, officiellement reconnus ou non, de mutualiser des ressources administratives, juridiques et des statuts d'exonération fiscale, entre autres.

Exemples et études de cas

Open Collective | Différents pays : L'organisation propose des services de parrainage fiscal et de budgétisation collaborative. Open collective s'appuie sur un réseau de plus de 300 hôtes fiscaux à travers le monde.

Open Collective propose un parrainage fiscal via diverses organisations enregistrées dans plusieurs pays, notamment aux États-Unis, en Europe, en Nouvelle-Zélande et au Royaume-Uni. Lorsque vous lancez votre campagne de financement participatif ou recevez des fonds de fondations ou de sponsors, l'hôte fiscal se charge de toute l'administration et des rapports.



IV. AUTRES TENDANCES À CONSIDÉRER

HNWI et l'évolution des paysages philanthropiques

Bien que la philanthropie repose encore largement sur les subventions, les personnes fortunées et à revenus élevés (en anglais High Net Worth Individuals ou HNWI) contribuent à transformer le paysage philanthropique. Un secteur philanthropique de plus en plus influent émerge dans le Sud Global et des HNWI comme MacKenzie Scott bousculent les approches traditionnelles de la philanthropie.

Évolution de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE)

Pour de nombreuses raisons (demande, image de marque, directives ou encore réglementations), certaines entreprises commencent à investir davantage dans leur « responsabilité sociétale (RSE) ». Cette tendance pourrait ouvrir la voie à des partenariats avec des organisations de la société civile prêtes à saisir ces opportunités de manière créative. Le premier rapport mondial sur la durabilité des entreprises de l'OCDE publié en 2024, met en lumière les principales tendances et transformations dans les pratiques de durabilité des entreprises à travers le monde.

Découvrez la manière dont la fondation Manas, une organisation basée a tiré parti de partenariats publics et privés ainsi que de programmes obligatoire de SRE dans le but de promouvoir un changement de comportement et lutter contre le harcèlement sexuel dans les transports en commun.

Spring collabore avec les acteurs du changement pour les accompagner sur les voies de la transformation

Apprenez-en davantage sur la manière dont des groupes à travers le monde renforcent leur résilience financière grâce au programme **FIRE (innovation et résilience financière)** de Spring, reconnu à l'international sur springstrategies.org/fire

