

Creative Quest.co

**GUIDE
DE LEVÉE
DE FONDS
À L'INTENTION
DES ARTISTES
ET CRÉATEURS**



Martin Panchaud

Introduction

Ce guide s'adresse aux artistes de toutes catégories mais également aux créatifs qui voudraient mettre sur pied un projet de festival ou d'événement culturel.

J'ai eu la chance de rencontrer, avant même d'avoir fini mes études d'art, des artistes qui m'ont montré la voie pour mener avec succès une levée de fonds. Ce n'est pas quelque chose de simple ni de facile, cela représente un véritable travail, mais permet quelque chose de tout à fait remarquable : financer ses projets artistiques et, ainsi, les faire vivre ailleurs que dans sa tête ou dans son atelier. Une levée de fonds ne sert pas uniquement à faire émerger de terre une idée, mais également à la valider. Avoir le soutien de la ville, du canton ou de la région, de fondations ou autres mécènes, permet de gagner en crédibilité et en audience. C'est un cercle vertueux qui facilitera votre prochaine levée de fonds.

Sans compter la joie et la satisfaction immenses que l'on ressent lorsqu'on a enfin les moyens de travailler sur un projet avec les fonds qu'ils méritent.

- Ce Guide va vous aider à y voir plus clair.
- À structurer vos levées de fonds.
- Et va vous économiser du temps, tout en maximisant vos résultats.

À la fin du guide, vous trouverez une liste d'adresses utiles pour vos futures levées de fonds.

Assurez-vous d'être inscrit à la liste e-mail de [CréativeQuest.co](https://creativequest.co) afin d'être tenu au courant des mises à jour du guide et de bien d'autres choses. Et faites un tour sur la chaîne YouTube de créative quest où je partage des conseils et des entretiens sur le monde de l'argent et des artistes. [CréativeQuest.co/youtube](https://creativequest.co/youtube)

Mise en garde

Il va sans dire que la qualité de votre travail est reconnue et que celui-ci mérite d'être financé. Le meilleur dossier ne convaincra personne si votre travail n'est pas au niveau attendu. Si vous pensez que votre projet n'est pas encore suffisamment solide et convaincant, travaillez-y encore et mettez ce Guide au chaud.

Le bon état d'esprit pour réussir

Une levée de fonds n'est pas quelque chose de simple et de facile. Cela demande un véritable travail et un investissement total. Certaines levées prennent même une année. Beaucoup d'énergie peut être gaspillée s'il n'y a pas une bonne préparation. Plus vous vous organisez, plus vous serez constant et plus vous serez susceptible d'obtenir des résultats.

Ne cherchez pas à vous lancer dans une campagne à la légère, vite fait ou à la dernière minute. Ce serait la garantie d'une grosse perte de temps et de ressources.

« Combiner constance, patience et persévérance, c'est la clé de la réussite d'une levée de fonds ».

Sachez qu'il existe des campagnes de levée de fonds qui s'avèrent être un échec total. La garantie de la réussite n'existe pas. C'est pour cela qu'il faut se préparer au mieux, afin d'éviter de gaspiller inutilement votre temps et énergie.

Une précision à propos de ce Guide : il regroupe les points de vue qui sont le fruit de mes expériences à travers les années. Il ne s'agit pas d'une vérité figée. C'est entre autre pour cela que je ne parle pas de Kickstarter et d'autres sites de Crowdfunding, simplement parce que je ne les ai jamais exploités.

Alors n'hésitez pas à me faire des retours et des commentaires. Je serai ravi de mettre à jour ce guide au fur et à mesure.

Vous pouvez m'écrire à : hello@creativequest.co

Quelques mots sur Martin Panchaud

Auteur de romans graphiques et artiste suisse, je vis et travaille à Zurich.

La bande dessinée est connue pour être l'un des arts les moins rémunérateurs, au point que la plupart des projets coûtent plus cher à l'auteur que ce qu'ils rapportent. Pour faire simple, trouver des financements était crucial si je voulais explorer l'univers de la bande dessinée dans mon travail d'artiste.

Aujourd'hui, après avoir travaillé sur différents projets, personnels et collectifs, j'ai réussi à lever des centaines de milliers de francs (suisse) et, dans la foulée, à décrocher des bourses, des prix et une résidence artistique. Mon travail a également été exposé dans des musées nationaux en Europe. Ma bio sur mon site vous en dira plus sur mon parcours.

<https://martinpanchaud.ch/about-contact/>

Par le biais de ce Guide, j'ai voulu transmettre une méthode qui m'a permis de systématiser mes levées de fonds et de faire grandir mon travail et ma carrière d'artiste, d'éviter des erreurs classiques et de faire les bons choix.

Pour en connaître un peu plus sur mon travail, voici mes différents sites.

Mon Instagram :

<https://www.instagram.com/martinpanchaud/>

Mon site artistique :

martinpanchaud.ch

Mon association qui a pour but de favoriser le rayonnement de l'art narratif :

loctopode.com

Mon dernier livre :

lacouleurdeschoses.com

Mon travail sur Star Wars :

Swanh.net

1. Les raisons d'effectuer une levée de fonds

On a l'habitude de comparer un artiste à un artisan qui devrait pouvoir vivre de son art. Or, la création n'a pas forcément un but commercial, et c'est pour cela qu'il existe tout un système de financement de la culture.

- La qualité, ça se paye. Cependant, tout le monde n'a pas les moyens d'investir son propre argent dans ses créations. Pouvoir se faire financer les idées permet de réaliser des choses de grande ampleur et de qualité supérieure, sans se ruiner.
- Une levée de fonds permet également de dégager des revenus complémentaires. Pas à travers une rémunération propre, mais en défrayant les artistes. Durant mes projets, tous les voyages et une partie de mes charges ont été financés par les fonds que mon association avait levés.
- Obtenir des fonds permet de faire valider votre projet. Si les institutions des villes ou des régions vous financent, cela veut dire qu'on croit en vous et en votre projet. Cela représente un véritable boost de confiance et permet d'ouvrir des portes.
- C'est un cercle vertueux qui vous permettra de réaliser un travail artistique de plus grande qualité et ainsi, de poser de belles pierres à votre édifice.
- Une fois la levée de fonds réalisée avec succès et votre projet terminé, vous aurez démontré que vous êtes un artiste de confiance, qui sait mettre l'argent à profit afin de réaliser de grandes et belles œuvres. Il vous sera beaucoup plus simple de convaincre de nouveaux bailleurs de fonds à adhérer à vos nouveaux projets et à vous soutenir.

Travaux pratique :

Prenez un moment et listez ce qui pourrait changer si vous aviez 10 000 euros à investir dans votre carrière artistique. Est-ce que cela vaut la peine de démarrer cette démarche ?

2. La prospection et personnalisation des demandes

Savoir, c'est pouvoir, dit le dicton. Avant toute chose, réunissez toutes les informations dont vous auriez besoin.

Cette étape est une phase-clé. Il faut s'adapter à chaque bailleur de fonds de manière personnalisée. Il doit ressentir que votre dossier a été conçu pour lui et lui seul. Si il se trouve devant une version standardisée, ce n'est pas flatteur et il va accorder peu d'attention à votre demande. La clé est une recherche approfondie sur le bailleur de fonds.

- Allez chercher toutes les informations utiles sur Internet, et partout où ce serait nécessaire.
- Si vous avez la possibilité, appelez le bailleur de fonds et soyez prêt à lui poser des questions pertinentes. Évitez les questions dont la réponse se trouve sur leur site web ou dans le formulaire d'inscription. Cherchez à savoir quels sont les aspects auxquels le bailleur de fonds est le plus sensible. L'innovation ? La tradition ? Le local ?
- Avoir un contact direct permet également de vous présenter.
- On ne se rend pas compte que les secrétaires, qui gèrent les dossiers, sont au centre de toute la procédure et savent beaucoup de choses qui peuvent s'avérer une riche source d'informations.
- Au téléphone, posez des questions ouvertes, avec des « pourquoi ? » ou des « comment ? ». J'ai souvent été étonné du nombre d'informations cruciales que j'avais pu obtenir en posant ces questions.
- Parlez-en autour de vous, peut-être qu'il y a des artistes que vous connaissez qui ont des renseignements concernant le soutien que vous recherchez et ils pourront vous parler de leur expérience et même vous donner des adresses utiles.
- Partagez ce que vous savez, l'entraide est primordiale. Un artiste qui a reçu un soutien grâce à une information de votre part vous sera vraiment reconnaissant.

Attention toutefois, selon le bailleur de fonds ou le projet, il arrive parfois que seule une association peut faire une demande, et ce, pour des raisons de sécurité et de contrôle.

« La plupart des artistes ne font pas ce travail de recherche en amont. Soyez professionnel et votre dossier sortira du lot. »

Travaux pratique

Créez une note ou des fiches pour rédiger et réunir toutes les informations concernant un bailleur de fonds. Personnellement, j'utilise l'application «Evernote».

- Sur cette fiche, mettez :
Le lien vers le site principal ou une adresse postale où envoyer le dossier ainsi que la ou les dates-butoirs pour rendre les dossiers.
- Des points-clés à faire figurer absolument sur le dossier et à mettre en avant.
- D'éventuels points négatifs auxquels faire attention. Ex: si le bailleur de fonds ne soutient pas une certaine discipline et que ma discipline peut porter à confusion. Ou encore s'il est maillé à une industrie peu reluisante (tabac / armes, etc..)
- La liste des documents demandés.

Une fois créées, ces fiches peuvent être mises à jour et représentent un outil de travail puissant.

3. Planification et organisation

Cette phase vous permettra de planifier une année entière avec les dates-clés, car chaque bailleur de fonds a son propre agenda.

Notez dans votre agenda et sur la fiche du bailleur de fonds l'échéance pour rendre les dossiers, avec les informations et les dates de chaque campagne de financement. Mettez tout cela dans votre agenda.

Faites une liste des liens intéressants et des informations que vous avez retenues, le tout pour chaque bailleur de fonds potentiel. Préparez-vous bien à l'avance, pour éviter le stress de l'urgence.

Vous préparer en amont vous donnera le temps de finir mais aussi de revoir votre dossier et, éventuellement, de le peaufiner.

Personnellement, je prévois une semaine complète pour préparer le dossier et je l'envoie au moins une semaine avant la date butoir.

« L'erreur classique est d'être en retard. Cela va vous faire passer de sales nuits et vous vous en mordrez les doigts si votre dossier n'est pas convenable. »

Une autre erreur classique est de vouloir faire un dossier comme une œuvre d'art, avec une couverture pailletée et à papier premium. L'important dans votre dossier est le contenu !

Travaux pratique :

Bloquez suffisamment de temps dans votre agenda pour la réalisation des dossiers et tenez-vous-y. Un artiste perfectionniste peut passer des mois à peaufiner un dossier artistique pour, au final obtenir un résultat négatif.

Les fiches préalablement faites vous aideront à estimer le temps nécessaire à la réalisation de votre dossier.

Prévoyez un temps de sécurité avant le rendu final. Un rendu le jour J va vous causer du stress qui aurait pu être évité, et le risque de ne pas rendre le dossier à temps.

4. Le dossier artistique

En général, on vous demandera deux types de dossier, et même si on ne vous les demande pas, il vaut mieux en réaliser deux.

- Un dossier qui comprend votre travail artistique passé et votre CV, votre bio, etc.
- Un dossier du projet envisagé, la raison pour laquelle vous demandez un soutien financier et les détails du financement.

Si un dossier avait un seul but, ce serait de rassurer le bailleur de fonds. Rassurez-le de votre talent et réalisez un dossier artistique clair et concis. Votre CV et votre Bio doivent montrer que vous savez ce que vous faites, que vous avez les compétences et l'expertise nécessaires.

Construisez votre dossier en gardant en tête la personne qui va le lire. Parfois, le jury ne connaît pas votre discipline. Il m'est déjà arrivé d'entendre que l'art en soi ne les intéressait pas. Ils voulaient savoir si le projet tenait la route et s'il allait y avoir du public, car leur mission était de financer la culture et non d'en faire une critique.

Soyez simple, clair et percutant. Les jurés enchaînent les dossiers. La plupart des bailleurs de fonds ne vous connaissent pas et le temps par dossier est compté. Ce qu'ils veulent voir, c'est qu'ils ont un professionnel devant eux.

Une erreur classique est de vouloir faire un très beau dossier, grand, impressionnant, avec un papier spécial, etc. Choisissez la simplicité et optez pour un contenu de qualité plutôt qu'un dossier à la couverture en relief pailletée.

5. Le dossier du projet

En règle générale, en tant qu'artiste, je préfère personnellement parler de mon projet et de ma vision plutôt que d'échéancier et de budget. Or, c'est tout le contraire de ce qu'attend un jury. Il est essentiel que le jury soit rassuré et convaincu de votre professionnalisme en tant que gestionnaire de projet.

Suite à la présentation de votre projet artistique qui peut se faire en quelques pages, vous devez clairement passer du temps à la réalisation des chapitres suivants.

Échéancier

L'échéancier représente le temps que prendra la réalisation de votre projet et les étapes qui s'inscrivent dans ce calendrier.

Décrivez les étapes clés du projet, celles déjà franchies et celles à atteindre. Ajouter une illustration avec les différents futurs points clés peut être une bonne idée.

Budget

Un budget est l'ensemble des coûts nécessaires à la réalisation de votre projet.

Décrivez en détail les coûts de réalisation. Soyez précis et citez vos sources pour les petites sommes et montrez les devis pour les sommes plus importantes.

Des chiffres précis : 1255,30 sera plus crédible que la somme 1200.-, qui semble sortie d'un chapeau.

Plan de financement

Un plan de financement répond à la question « Comment allez-vous financer votre projet ? »

Citez tous les bailleurs de fonds et indiquez quelles sommes vous leur avez demandées.

Indiquez également vos fonds propres et toutes autres sources de revenus potentielles, comme la vente de ticket d'entrée, de livres, de sérigraphie ou autres.

Il est important de citer tous les bailleurs de fond. ils se connaissent entre eux et n'hésitent pas à s'appeler pour se mettre d'accord sur le financement.

6. Réponse positive

Félicitations, vous voilà béni des dieux! Vous avez le droit de rajouter une ligne dans votre CV (s'il s'agit d'un soutien honorable). Mais que faire maintenant ?

- Remerciez le bailleur de fonds en lui adressant une lettre manuscrite ou un email. Choisissez le moyen de communication par lequel on vous a contacté.
- Tenez le bailleur de fonds au courant de l'avancée de votre projet.
- Respectez les éventuelles conditions, comme le placement d'un logo et autres.
- Invitez le bailleur de fonds à votre vernissage ou autre événement.
- Faites un rapport final une fois le projet achevé. Mettez tous les chiffres honnêtement. Vous créez ainsi un lien de confiance, ce qui est essentiel pour d'éventuelles futures levées de fonds, et ils se souviendront de vous lors de votre prochaine demande de soutien.

7. Réponse négative

Vous n'avez malheureusement pas convaincu les bailleurs de fonds, et vous avez reçu une réponse négative à votre demande.

Bien sûr, c'est dur à vivre, mais cela fait partie du jeu. Et ce ne sera pas l'unique réponse négative qu'on vous adressera tout au long de votre parcours. Mais ne désespérez pas, vos efforts n'auront pas été complètement vains.

Vous aurez marqué votre présence. Votre dossier a été jugé par un jury de professionnels qui a pris le temps d'examiner attentivement et objectivement votre travail.

Vous aurez créé un précédent. La prochaine fois que vous soumettrez votre candidature, il faut vous assurer de montrer que votre travail a évolué, qu'il y a des nouveautés et de nouvelles expériences ou compétences dans votre parcours. Cela montrera que vous êtes quelqu'un de constant et professionnel.

Travaux pratiques

Le feedback est essentiel à votre progression. Téléphonnez ou contactez par écrit pour obtenir un feedback. C'est souvent à ce moment-là que j'ai obtenu des informations clés pour corriger mon dossier et comprendre ce qui n'a pas fonctionné la première fois.

Pour aller plus loin

J'espère que ces quelques conseils vous seront utiles dans votre parcours artistique. Chaque milieu artistique a ses spécificités et je suis convaincu qu'ensemble nous pouvons améliorer ce Guide. N'hésitez pas à me dire ce qui manque ou ce dont vous auriez besoin.

Passez à l'action

Assurez-vous d'être inscrit à la liste e-mail de Creative Quest sur [CreativeQuest.co](https://www.creativequest.co) j'y partage régulièrement des conseils, des opportunités ainsi que des mises à jour de ce guide. Faites également un tour sur la chaîne YouTube de Creative Quest, où je partage des conseils et des entretiens sur le monde de l'argent et des artistes. [YouTube](https://www.youtube.com/channel/UC...)

Partagez ce guide autour de vous, vos collègues artistes vous seront reconnaissants et vous rendront la pareille.

N'hésitez pas à me contacter à l'adresse hello@creativequest.co, je réponds personnellement à tous ceux qui m'écrivent.

Mon Instagram :

<https://www.instagram.com/martinpanchaud/>

Mon site artistique :

martinpanchaud.ch

Mon association qui a pour but de favoriser le rayonnement de l'art narratif :

loctopode.com

Mon dernier livre :

lacouleurdeschoses.com

Mon travail sur Star Wars :

[Swanh.net](https://swanh.net)

Liens utiles

Pour bien commencer, voici une liste non exhaustive de sites qui vous aideront à démarrer votre campagne.

FRANCE

La Fondation des Artistes :

<https://www.fondationdesartistes.fr/>

Annuaire des fondations culturelles par domaine, du Centre Français des Fonds et Fondations : <https://www.centre-francais-fondations.org>

Subventions publiques d'État et de collectivités territoriales :

<https://www.culture.gouv.fr/>

PDF: Guide des fondations privées en France pour l'Art, la Culture et l'International :

<https://on-the-move.org/>

Liste de fondations abritées pour les Arts plastiques :

<https://www.fondationdefrance.org/fr/arts-plastique-patrimoine-et-creation>

Guide des fondations par domaine d'action :

<http://www.fondations.org>

CNAP : Centre national des arts plastiques

140 aides privées et publiques en faveur des artistes :

<http://cnap.fr/140-aides-privées-et-publiques-en-faveur-des-artistes>

223 résidences d'arts visuels en France :

<http://cnap.fr/223-residences-darts-visuels-en-france>

141 questions-réponses sur l'activité des artistes plasticiens :

<http://cnap.fr/141-questions-reponses-sur-lactivite-des-artistes-plasticiens>

SUISSE

Annuaire des fondations proposant des financements dans le domaines des Arts et de la Culture : <https://www.swissfoundations.ch>

Liste des fondations d'utilité publique placées sous la surveillance de la Confédération :
<https://ceps.unibas.ch/>

Annuaire des fondations, fonds et sponsors :
<https://www.fundraiso.ch/fr/?lang=fr>

Annuaire en suisse-allemand des fondations et sponsors en Suisse alémanique :
https://stiftungen.stiftungschweiz.ch/m/project_owner

CANADA

Plateforme de recherche de financement pour les projets à Montréal :
<http://www.artere.qc.ca/financement/>

Liste de fonds publics pour la promotion des Arts :
<https://www.canada.ca/fr/services/culture/arts-media/arts-scene-visuels.html>

Programmes de subventions publiques dans le domaine des Arts :
<https://conseildesarts.ca/financement/subventions>

Liste d'entités liées aux Arts et à la Culture :
<https://humago.ca/fr/repertoire-organismes/category/arts-et-culture-2>

Outil de recherche de donateurs à Montréal :
<https://www.montrealartsaffaires.org/fr/fiche/trouver-des-donateurs-potentiels>

BELGIQUE

Annuaire des fonds de mécénat :
<https://www.patrimoine-frb.be/les-fonds-de-mecenat>

Liste des membres de la Fédération Belge des fondations philanthropiques :
<https://www.lesfondations.be/fr/page/8-les-membres>

Liste d'actions et d'entités philanthropiques :
<https://www.bonnescauses.be>