

FINANCER SON JOURNAL



Garantir son indépendance, rencontrer son lectorat, intéresser des partenaires... La recherche de financement nécessite de procéder avec méthode. Cette recherche, qui peut être coûteuse en temps et en énergie, ne doit cependant pas être une fin en soi. Il ne vous sert à rien de dépenser tout votre temps à financer l'édition de votre journal sur papier glacé couleur si son contenu ne suit pas : les moyens que vous cherchez pour le journal doivent vous aider à l'améliorer et à l'inscrire dans la durée. Ne vous détournez pas de votre objectif : faire un journal !

1. QUE CHERCHER ?

> Lister vos besoins

Avant toute chose, vous devez lister vos besoins avec précision, en les classant par poste :

- **besoins de structure** : équipement informatique, matériel de bureau, documentation, fonctionnement...
- **besoins liés au contenu du journal** : matériel de reportage, frais de déplacement, fournitures...
- **besoins liés à la réalisation technique** : impression, publicité, diffusion...
- **besoins humains** : photographe, dessinateur, nombre de rédacteurs...

> Définir des priorités

Ce travail réalisé, déterminez ce qui correspond à vos besoins vitaux (ceux auxquels vous devez répondre en premier et dont dépendent le lancement du journal) et à ceux que vous pouvez différer.

2. QUI DÉMARCHER ?

Faites ensuite correspondre à chacun de vos besoins les personnes et / ou organismes à solliciter susceptibles de vous aider. Démarcher des partenaires vous demandera le plus souvent bagout et débrouillardise.

- **les partenaires institutionnels.** Commencez par les structures les plus proches de vous : maison des lycéens / FSE, fonds de Vie lycéenne, administration de votre collège ou lycée, mairie, CIDJ, Conseil général, Conseil régional, DDJS / DRJS...

- **les annonceurs publicitaires.** N'hésitez pas à démarcher les établissements proches de votre zone de diffusion : café, librairie, disquaire, agence bancaire, mutuelle étudiante... Certains seront peut-être disposés à vous acheter des espaces publicitaires. Attention, dans les établissements scolaires, la publicité est fortement réglementée : consultez le mémo de l'Observatoire des pratiques de presse lycéenne sur la question (www.obs-presse-lyceenne.org).

- **certains organismes de proximité** pourront aussi vous aider en mettant à votre disposition des moyens : salles de réunions, prêt de matériel informatique, photocopies... vous ne devez pas les négliger. Ce sont par exemple les maisons des associations, les fédérations d'éducation populaire (Ligue de l'Enseignement, Centres sociaux, MJC...), ou bien les associations de quartier.

Pensez aussi aux concours ! Plusieurs événements consacrés aux journaux jeunes ont lieu chaque année, organisés par Jets d'encre, le CLEMI, la Fondation Varenne, Animafac... Faites régulièrement des recherches sur Internet. Ils peuvent être un moyen de gagner de l'argent ou du matériel, en plus de faire connaître et reconnaître votre journal (ce qui peut être avancé comme un gage de qualité pour de nouveaux partenaires à démarcher).

3. COMMENT CHERCHER ?

Montez tout d'abord un **dossier de demande de subvention.**

Ce dossier doit décrire brièvement (pas plus de 8 pages) qui porte le projet, dans quel esprit, quels sont vos objectifs (combien de numéros par an, nombre d'exemplaires

diffusés, nombre de pages, etc.), vos partenaires et / ou soutiens, etc. ainsi qu'un budget prévisionnel des dépenses et des recettes qui doivent être équilibrées (dépenses = recettes).

4. LA VENTE DU JOURNAL

Nous conseillons toujours aux rédactions de vendre leur journal. Ce qui peut apparaître comme une contrainte supplémentaire présente en fait de nombreux avantages :

- C'est avant tout un **moyen facile d'autofinancement.** Il vous permettra d'être partiellement indépendant de vos financeurs, limitant leur capacité à exiger un droit de regard sur le contenu de votre journal, que certains exigent, souvent de manière abusive.

- Vendre son journal, même à un prix symbolique, est aussi une **manière d'affirmer que votre travail a de la valeur.** Vous ne distribuez pas un tract publicitaire que l'on prend sans regarder. Il est plus probable que vous serez lu par quelqu'un qui aura fait la démarche de vous acheter le journal.

- C'est un signe que vous prenez la **responsabilité de vos écrits.**

- Vendre à la criée est l'occasion **d'aller à la rencontre de votre lectorat** et de connaître son avis sur le journal, de prendre note de ses remarques.

- Les fonds dégagés peuvent être investis dans la réalisation d'un hors-série ou de suppléments que votre rédaction souhaiterait réaliser, mais pour lesquels vous ne parviendriez pas à lever suffisamment de fonds.

Ne cherchez pas à tout obtenir d'un seul coup : l'autonomie et la stabilité financière d'un journal se construisent avec le temps.