

# Brochure

## Récolte de fonds



## 5 conseils primordiaux

Dans cette brochure, vous trouverez différentes manières de financer votre voyage d'échange interculturel ou votre projet ECMS au sein de l'école. Nous vous prodiguons également des conseils d'ordre organisationnel afin d'optimiser vos chances de réussite. Ce document a été conçu pour vous offrir une vision d'ensemble des possibilités qui s'offrent à vous ainsi que les éléments les plus importants auxquels il faut être vigilant.

L'idée est de vous inspirer et de vous offrir une bonne base avant d'entreprendre vos démarches. Ce n'est donc pas un outil clé en main qui vous explique en détail la procédure exacte à suivre. Il est question ici de vous offrir une boussole, de vous aider à vous orienter dans ce labyrinthe sans perdre le cap, en gardant une vue d'ensemble.

L'objectif premier d'une récolte de fonds est bien entendu financier. Il est question ici de récolter de l'argent pour un voyage d'échange interculturel, ou de lever des fonds pour un projet au sein de l'école ou pour une organisation active à l'étranger/ en Belgique.

### 1/ Faites un planning en avance

Afin de vous faciliter la gestion, faites un planning aussi complet que possible dès le début. Notez dedans tout ce que vous avez encore à faire : activités, réunions, envoi de mails, ... Au moment où commencent réellement les activités, on ne veut pas vraiment perdre son temps avec des choses qu'on aurait pu régler avant.

Afin de vous faciliter la gestion, il est utile de créer un fichier Excel avec les dates, les dépenses, les recettes, le descriptif des activités ainsi que le suivi par élève et enseignant. Cela vous permettra de visualiser à tout moment le montant qui vous reste à atteindre. Vous saurez donc quelles personnes il faut motiver ainsi que le nombre d'activités qu'il vous reste.

### 2/ Racontez votre histoire

Mettre en avant les objectifs pédagogiques tout au long de vos actions permettra d'augmenter vos chances de réussite. En effet, les personnes sollicitées par des récoltes de fonds sont plus enclins à donner de l'argent lorsqu'elles comprennent précisément ce à quoi elles contribuent. Faites-en sorte que cette histoire soit personnelle et touche votre public cible. Essayez de raconter cette histoire en 30 secondes lors d'une présentation ou faites une petite vidéo (pas plus de 1min30) où le projet est expliqué. N'hésitez pas à impliquer VIA Don Bosco pour l'écriture de cette histoire.

### 3/ Fixez des objectifs réalistes

Il est important de se mettre d'accord en début d'année avec VIA Don Bosco quant à ces objectifs. Votre contexte scolaire ainsi que les envies du groupe auront une influence sur la formulation exacte de ces objectifs qui deviendront alors complémentaires et indissociables.

Par exemple, vos objectifs pourraient être :

- Récolter 10.000 € pour financer le voyage du groupe ;
- Faire connaître les objectifs pédagogiques<sup>1</sup> du projet ;
- Rendre visible le travail de VIA Don Bosco sur place ;
- Sensibiliser votre public sur un sujet ECMS (Objectifs de Développement Durable ou une thématique sur les inégalités et les injustices).

Le nombre d'activités que vous allez organiser peut bien sûr varier en fonction des objectifs. Faire du porte-à-porte pour vendre des biscuits laisse bien entendu peu de place aux 2 derniers objectifs énoncés ci-dessus. Mais vous avez l'opportunité d'également organiser un souper au sein de l'école où vous aurez l'opportunité de les mettre en avant.

#### 4/ Faites circuler l'information

Tenez les personnes au courant des activités que vous allez mettre en place. L'utilisation de différentes formes de communication autour du projet va vous aider à collecter plus de fonds. A vous de trouver les canaux de communication les plus adéquats pour atteindre votre public-cible ainsi que les moments et la fréquence les plus appropriés.

Gardez à l'esprit que toutes vos activités n'ont pas forcément le même public-cible et qu'une sous information, ou l'excès de communication, aura un impact sur la réussite des actions.

#### 5/ Célébrez avec transparence

Vous avez atteint vos objectifs ? Le montant à atteindre est récolté ? N'oubliez pas de remercier tous ceux qui vous ont aidé. Célébrez comme il se doit ce moment ! D'ailleurs, ceci ne signifie pas que vous avez terminé. Maintenant que le financement du projet est assuré, le projet ne fait que commencer en réalité. Même après le projet, tenez au courant tous ceux qui vous ont soutenu en leur montrant ce à quoi ils ont contribué. Parfois un simple e-mail avec quelques photos peut suffire. Ceci fera en sorte qu'ils se sentent également impliqués et puis vous aurez plus de chances qu'ils vous soutiennent également pour un prochain projet.

---

<sup>1</sup> Il faut les expliciter en début d'année.

# Partie 1 : Actions de récolte de fonds

## 1/ Types d'activités génératrices de revenus

### Activités ponctuelles

Selon certains enseignants, il vaut mieux prévoir deux à trois activités importantes plutôt que des activités répétées telles que la vente de friandises pendant les récréations. Le problème des activités répétées serait que celles-ci risquent de s'essouffler et donc de ne pas être rentables par rapport au temps et l'énergie investis. De plus, un trop plein d'activités pourrait agacer certains de vos collègues.

Par exemple, on peut organiser un marché solidaire au sein de l'école. Chacun aura la responsabilité de produire quelque chose puis de le vendre à un stand dans la cour de récré. Ainsi, certains s'occuperont de petites choses à grignoter, d'autres proposeront des boissons, d'autres organiseront des mini-concerts, ...

A vous d'être créatif avec vos élèves. Pour une organisation plus fluide, nous vous conseillons de vendre des jetons à l'entrée du marché, ainsi tous les participants peuvent payer avec les jetons à chaque stand et tout l'argent sera centralisé en un seul endroit.

Les activités importantes auraient plusieurs avantages, elles permettent :

- d'être plus efficient car elles sont moins énergivores et chronophages à condition de répartir correctement les responsabilités ;
- de créer un esprit de groupe et ainsi consolider les liens entre les participants ;
- aux élèves de travailler des compétences organisationnelles transversales ;
- aux élèves de prendre des responsabilités qu'ils n'ont pas l'habitude d'endosser ;
- de fédérer les personnes autour de votre projet ;
- d'exposer plus facilement les objectifs pédagogiques ;
- de générer pas mal de revenus si elles sont bien organisées.

### Activités récurrentes

Les petites activités répétitives deviennent intéressantes quand celles-ci rentrent dans un processus de sensibilisation ou qu'elles donnent du sens au projet. Ces petites activités doivent être mesurables dans la durée, il est primordial de prévoir un laps de temps pour les ventes, de réfléchir avant de fixer une date de début et de fin qui ne soit pas trop éloignées l'une de l'autre.

Exemples : vente de produits équitables, vente de Bics ecolabel, ...

On peut organiser toutes les semaines dans la cour de récré une vente de petits biscuits faits maison. On établit un planning par classe de qui est responsable d'amener les biscuits et qui s'occupe de la vente. Ainsi, une petite somme d'argent est récoltée toutes les semaines.

Il est important de garder les vendeurs et acheteurs potentiels attentifs. Comment ? Par des concours avec des lots pour ceux qui vendent le plus ou qui achètent régulièrement. Cela permet de favoriser la durée de vie de l'activité.

### Quelques idées d'activités

Ponctuelles		Récurrentes	
Repas thématique	Tournoi sportif	Jeux de société	Présence sur les marchés
Projection suivi d'un débat	Conférence avec des invités	Exposition d'artistes locaux	Vente de produits équitables
Concert/spectacle	Quizz thématique	Vente de Bics	Tombola
Brocante/vidé dressing	Projection d'un match de football	Vente de cookies/cupcakes/ ...	Sponsoring d'un défi (s'engager à faire 2 semaines sans déchets, viandes, ...)
Vente aux enchères	Car-wash écologique		

### Conseils

Diversifier vos publics afin de ne pas récolter de l'argent à chaque fois auprès des mêmes personnes (élèves de l'école, enseignants, parents).

N'oubliez pas que les activités ponctuelles en extérieur ne sont pas une valeur sûre en Belgique où il pleut souvent.

## 2/ Phases importantes avant de passer à l'action

Qu'importe le types d'activités que vous allez choisir, il est primordial de ne pas brûler les étapes, de prendre le temps nécessaire avant de se lancer corps et âmes dans la récolte de fonds.

### Pour rappel

Il faut que l'activité ait un lien avec le projet ou du moins qu'elle laisse de la place à une présentation du projet. Il faut dépasser l'explication superficielle : « Nous partons au Bénin pour un voyage d'échange interculturel et nous suivons une préparation avec une ONG ».

Expliquez l'essence même du projet, les objectifs de l'Education à la Citoyenneté Mondiale et Solidaire et comment un voyage d'échange s'inscrit dans cette démarche. Le premier atelier avec VIA Don Bosco permettra à votre groupe de mieux saisir cette dimension ECMS du voyage auquel vous vous préparez.

### Phase de brainstorming

L'étape de brainstorming doit se faire avec les élèves car la récolte de fonds a plus de chance d'aboutir sur de bons résultats si, dès le début, les élèves en sont les acteurs. Il faut qu'ils se sentent concernés, qu'ils croient en les activités qu'ils vont organiser. Plus tôt ils font partie du processus de réflexion, plus de chance vous avez qu'ils s'impliquent à fond et qu'ils prennent des initiatives.

Vous devez endosser le rôle de conseiller, de coach et d'accompagnateur afin de susciter chez eux de la motivation. Passez au peigne fin toutes les possibilités qui s'offrent à vous. Cela demande beaucoup d'écoute afin de percevoir le potentiel du groupe, les atouts que chaque individu a à offrir.

Ensuite, vous devez effectuer des choix parmi toutes propositions en retenant les idées qui remportent l'adhésion de la majorité du groupe et qui sont les plus facilement réalisables (le moins de faiblesses, de risques, d'obstacles possibles). Il faut que les élèves se rendent compte de l'ampleur des efforts qui vont devoir être fourni. Il est question ici de canaliser les élèves sans pour autant casser leurs motivations.

### Phase de réflexion pour chaque activité choisie

Il est important de repérer les tenants et aboutissants d'une activité pour ensuite distribuer les différentes responsabilités à des sous-groupes selon les talents/préférences/statuts de chacun.

Ces responsabilités dépendront de l'activité choisie, celles-ci pourraient être : collecte et gestion du stock, contact avec la direction, confection du produit vendu, contenu pédagogique de l'activité, communication vers le public cible, aspect logistique, prestation le(s) jour(s) J, ...

Avant de lancer les sous-groupes, assurez-vous d'avoir tracé les grandes lignes et veiller à mettre à chaque fois un enseignant référent pour une ou plusieurs responsabilités afin de garder un œil sur le suivi et de pouvoir aiguiller au mieux les élèves.

## Conseil

Vos cours vous demandent déjà pas mal de travail, évitez le surmenage. Il est important de bien répartir les tâches entre enseignants. Cela permet une meilleure gestion des connaissances car plusieurs enseignants prennent de l'expérience dans différents aspects de l'organisation. Et cela permet de limiter l'impact d'un éventuel départ.

De plus, les élèves ont plus de complicité avec certains profs et donc ils s'investiront davantage s'ils ont la possibilité de choisir leur sous-groupe en fonction de la personne qui assure le suivi.

## Phase de préparation

Chaque enseignant veille à ce que les élèves de leur(s) sous-groupe(s) avancent dans le bon sens. Il faut être attentif aux échéances afin d'anticiper des obstacles qui pourraient se dresser sur votre route. A vous de définir la manière dont vous souhaitez vous organiser. Certains décident de se réunir quasi chaque mercredi après-midi pour faire le point sur les activités, d'autres fonctionnent par conversation WhatsApp ou via Facebook.

## Phase de communication

Utiliser la communication sous tous ses aspects afin que l'école entière (voire les parents, les riverains, la commune, ...<sup>2</sup>) soit au courant de vos activités : bouche-à-oreille, présentation à la journée pédagogique des enseignants, stand/présentation à une journée citoyenne ou lors d'un événement au sein de l'école, valve dans la salle des profs, valves des élèves, passage dans les classes, stand lors des récréation, page Facebook, Snapchat, lettre/e-mail aux parents, réunion des parents, ...

Communiquer correctement vous offrira plus de chances de développer des partenariats.

*« Nous avons réalisé une carte de visite sur laquelle nous avons mis le numéro de compte de notre projet et l'adresse de notre blog. On la diffuse lors de nos activités de récolte de fonds et on la donne aux élèves et leurs familles. Cela permet de diffuser l'avancée du projet ainsi que le numéro de compte pour les personnes qui souhaitent nous soutenir. »*

Violette Lebrun, enseignante à l'Institut de la Providence.

## Phase logistique lors de l'activité

Il est difficile de détailler ici cette phase tant elle dépend de ce que vous avez prévu de faire. Garder en tête qu'il faut vous donner les moyens matériels et humains pour réussir votre activité de récolte de fonds.

---

<sup>2</sup> Regardez le schéma page 11.

## Conseil

Pour chaque activité, il est primordial de dresser avec le groupe une liste des contacts de chacun afin de voir si des personnes de l'entourage pourraient aider ou fournir du matériel, de l'aide, de la nourriture, des lieux, ... Ce qui permettra de diminuer les coûts et donc augmenter les bénéfices.

En effet, n'hésitez pas à inclure les parents ! Comment ? Par exemple, lors d'un souper spaghetti, ce sont les parents qui vont gérer la cuisine pendant que les élèves s'occupent du service, de l'animation, des présentations, ... Les impliquer vous garantit leur soutien et cela instaure un lien de confiance avec eux.



# Partie 2 : Demandes de subsides

## 1/ Recherche de fonds et/ou d'aide

### Direction

Certaines écoles disposent de fonds d'aide (encadrement différencié) qu'elles peuvent utiliser à leur guise : travaux ou rénovations pour améliorer l'infrastructure, achats multimédias, projets pédagogiques, voyages scolaires, ...

Il est utile de se renseigner auprès de votre direction si c'est le cas pour votre école et si une part pourrait être allouée au projet. Si votre direction est contre l'idée qu'une somme bénéficie à un groupe restreint d'élèves, expliquez que cet argent pourrait être utilisé dans le cadre d'activités de sensibilisation de l'école à une thématique de citoyenneté en lien avec le projet.

### Communes

La commune où votre école est implantée peut vous aider dans vos démarches. Cette aide peut être numéraire, dans le sens où on vous octroie de l'argent, ou non numéraire, c'est-à-dire qu'on vous met à disposition, par exemple, des locaux ou du matériel.

### A qui s'adresser ?

Chaque commune organise comme elle le souhaite ses différents services et a son propre modus operandi. Dès lors, vous pouvez rechercher sur leur site web le(s) service(s) le(s) plus susceptible(s) de répondre à votre demande. Ou vous pouvez tout simplement contacter l'accueil afin d'être orienté vers le(s) service(s) concerné(s).

Exemples de services : Jumelages et Coopération Internationale, Solidarité, Jeunesse, Instruction Publique, ...<sup>3</sup>

Il faut clarifier au maximum votre demande, se montrer persévérant et convaincant face aux personnes que vous aurez au bout du fil ou face à vous afin d'optimiser vos chances de tomber sur le bon service. Une fois que vous êtes en contact avec le service compétent, mettez en avant les avantages pour la commune : remerciement sur le blog, logo sur un support, ...

Que cela soit pour une demande de subside ou de prêt de matériel, il est important de s'y prendre à l'avance car dans un premier temps, il va vous falloir remplir un dossier. Ensuite, votre demande sera traitée soit par le collège des échevins, soit par le conseil communal qui en moyenne se réunit une fois par mois.

---

<sup>3</sup> Notez que certaines communes comme la ville de Bruxelles sous-traitent ce travail à des Asbl.

Chaque échevin possède également une enveloppe budgétaire dans laquelle il peut puiser pour soutenir des projets communaux. Ceci dit, faire une demande directement auprès un échevin est à proscrire en période préélectorale.

## Fédération Wallonie-Bruxelles

La Fédération Wallonie-Bruxelles octroie des bourses (de 1000 à 6500 €) aux projets développés par des jeunes, pour les encourager à participer à la vie collective, la culture, l'engagement citoyen, ... Les modalités à remplir et le niveau de la bourse octroyé varient selon le type de projet. Plus d'infos sur [www.servicejeunesse.cfwb.be](http://www.servicejeunesse.cfwb.be).

Le parlement francophone bruxellois peut parrainer certains projets. Vous pouvez obtenir de l'aide financière en échange de la tenue d'un événement à votre retour (expo, débat, ...).

## Annoncer La Couleur

Vous pouvez également solliciter l'aide d'Annoncer La Couleur qui chaque année soutien des projets ECMS au sein des écoles belges. Ceci ne concerne pas les dépenses pour les voyages d'échange interculturel mais vous pourrez aisément justifier des dépenses par rapport aux activités que vous mettez en place en Belgique pour faire rayonner le projet au sein de l'école.

## Fonds publics / privés / d'entreprise

De nombreux fonds liés à des personnalités ou à des entreprises sont gérés par la [Fondation Roi Baudouin](#) et offrent un soutien à des projets, souvent lorsqu'ils se rattachent à un idéal social, éducatif ou environnemental. Parmi les autres grandes fondations, citons [Fondation Chimay Wartoise](#), [Fondation Future Smile](#), [Fondation Reine Paola](#) et le [Fonds Houtman](#).

Voici une liste non exhaustive d'organismes auprès desquels vous pouvez également solliciter une aide : [CERA](#), [Loterie Nationale](#), [BIJ](#), ...

## Partie 3 : Financement participatif

### Crowd giving

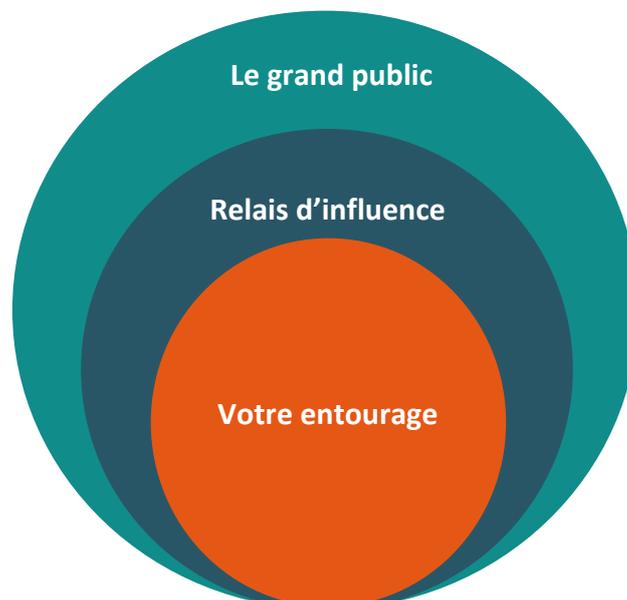
Le « crowd giving » fonctionne sur le principe du « crowdfunding » et permet aux personnes de faire des dons à des initiatives dans lesquelles elles croient. La différence réside dans le fait que les personnes donnent de l'argent à un projet, souvent associatif, sans attendre de contrepartie. C'est de la pure philanthropie où le but est de contribuer à un projet qui aura un impact social sans rien attendre en échange.

A vous de choisir la plateforme qui vous semble la plus adaptée :

- [Gingo](#)
- [KissKissBankBank](#)
- [Leetchi](#)
- [Ulule](#)
- [Crowdin](#)

Lancer une campagne de « crowd giving » nécessite de la réflexion :

- Il faut prendre le temps de réfléchir à comment on va présenter le projet, quels éléments on va mettre en avant afin que les donateurs se disent que soutenir le projet aura un impact social au niveau de l'école ;
- Il est important de bien réfléchir au nombre de jours que va durer la campagne (ni trop court, ni trop long) ainsi qu'au moment de l'année le plus propice à une collecte d'argent. Pourquoi pas le lier à un événement de sensibilisation afin de lui donner un second souffle ? ;
- Le Crowd giving est un bon moyen pour récolter des fonds mais il demande un suivi quotidien pour le faire vivre et le partager à un maximum de personnes. L'idée est de partir des différents cercles sociaux de chacun pour tenter de créer un effet boule de neige. Il n'y a pas de secret, c'est sur cette logique que les campagnes de Crowdfunding fonctionnent :



## 1/ Votre entourage

Commencez toujours par mobiliser vos proches. Que leur soutien soit financier ou non, leur énergie et leurs réseaux vous porteront pendant toute votre collecte. Pour des petites collectes de fonds le premier cercle est souvent suffisant pour atteindre votre objectif.

## 2/ Relais d'influence

Vous les connaissez peu ou vous ne les connaissez pas. Et pourtant ils vont jouer un rôle central dans la réussite de votre collecte de fonds. Ils sont moins proches de vous que votre premier cercle mais ils sont plus nombreux. Vous ne mobiliserez ce second cercle qu'en ayant mobilisé le premier.

## 3/ Le grand public

Des inconnus ne viendront pas des quatre coins du web par l'opération du Saint-Esprit. C'est encore une fois à vous de trouver la bonne méthode pour faire connaître votre collecte de fonds au plus grand nombre.

N'hésitez pas à communiquer auprès des bloggeurs et journalistes proches de votre univers. Mais faites-le au bon moment ! Ils ne parleront de votre projet que lorsque votre collecte de fonds sera à un stade déjà avancé. Le succès amène le succès !

### Conseil

N'essayez pas d'aller trop vite. Chaque cercle vous permettra d'en toucher un autre.

Pour aller plus loin, lisez cet article du [Journal du net](#).



# Comment se lancer dans un projet ?

## Phase 1 : la conceptualisation

- Pour qui/quoi est-ce qu'on veut récolter de l'argent ?
- Pourquoi veut-on récolter de l'argent ?
- Qu'est-ce qu'on va faire ?
- Comment est-ce que qu'on peut récolter de l'argent ?
- Qu'est-ce qui va inciter les personnes à nous donner de l'argent ?

## Phase 2 : la préparation

- Quand est-ce qu'on fait l'événement ?
- L'événement est destiné à combien de personnes ?
- De combien de personnes a-t-on besoin pour organiser notre événement ?
- Où est-ce qu'on fait l'événement ?
- De quoi a-t-on besoin ?
- Est-ce qu'on a toutes les autorisations ?
- Comment est-ce qu'on communique à propos de notre événement ?
- Combien l'événement va-t-il coûter ? Est-ce que les bénéfices prévisibles sont supérieures aux frais à prévoir ?
- Qui est susceptible d'aider/sponsoriser et comment est-ce qu'ils peuvent le faire ?

## Phase 3 : l'organisation

- Quelles sont les différentes étapes et actions de l'événement ? Quel est le timing de ces actions ?
- Qu'est-ce qui doit être mis en place avant ? Quand est-ce qu'on peut le faire ?
- Qu'est-ce qui doit être acheté avant ?
- Qui est-ce qui installe / prépare les lieux ?
- Qui assure les permanences durant l'événement ?
- Qui range après ?
- Qui fait quoi et à quel moment ?

## Phase 4 : l'exécution

Au moment de l'exécution, ce n'est plus le moment de se poser des questions. Chacun doit tenir son rôle le mieux possible. Si quelqu'un voit quelque chose qu'il convient d'améliorer, il faut se poser la question si cela peut être fait immédiatement sans trop de difficultés ou s'il vaut mieux en parler au moment d'évaluer l'activité. En tout cas, ce n'est pas le moment de rentrer dans des grandes discussions qui risquent de perturber votre concentration et/ou mettre une mauvaise ambiance.

Faites-en sorte que les rôles de chacun soient bien définis et que chacun ait bien assimilé son rôle et ses responsabilités. Faites également en sorte d'être suffisamment nombreux afin de pouvoir intervenir facilement si un problème venait à surgir.

Faites passer votre message sous forme d'histoire (témoignages, vidéos, podcasts, photos, ...) pour captiver votre public, le convaincre de votre message et ainsi de donner de l'argent. Ainsi, vous le faites participer dans une action positive, ce qui est toujours apprécié.

Utiliser un peu d'humour fait que votre public se sent à l'aise et sera donc plus enclin à revenir une prochaine fois.

## Phase 5 : l'évaluation

- Est-ce que l'événement a eu du succès ?
  - o Est-ce qu'on a eu le nombre de personnes prévues ?
  - o Est-ce qu'il y a eu des manques et des surplus ?
  - o Est-ce que toutes les personnes censées aider sont venues ?
  - o Est-ce que l'événement a rapporté autant d'argent qu'initialement prévu ?
- Est-ce que le travail a été réparti équitablement ?
- Est-ce qu'il y a eu une bonne communication entre les personnes qui ont aidé ?
- Est-ce qu'on veut refaire une action pareille une prochaine fois ?
- Qu'est-ce qui peut être amélioré la prochaine fois ?

## Remerciements

VIA Don Bosco tient à remercier toutes les personnes qui lui ont permis de glaner des informations : les autres ONG et les enseignants du projet Move with Africa 2017-18, le service Jumelages et Coopération Internationale de la commune d'Ixelles, ainsi que la direction de l'Institut Don Bosco de Woluwe-Saint-Pierre.

## Liens utiles

[http://www.servicejeunesse.cfwb.be/index.php?id=sj\\_subventions](http://www.servicejeunesse.cfwb.be/index.php?id=sj_subventions)

<http://annoncerlacouleur.be/appel-a-projets/concours-de-projet>

<https://www.kbs-frb.be/>

<http://www.chimaywartoise.be/vous-etes-une-asbl-une-ecole/>

<https://www.foundationfuturegenerations.org/fr/projet/les-jeunes>

<http://www.sk-fr-paola.be/fr/page/soutien-des-projets-societaux>

<http://www.fonds-houtman.be/fr/le-fonds-houtman/accueil.html>

<https://www.cera.be/fr/Projets-societaux/Demande-soutien-financier>

<https://www.loterie-nationale.be/fr/a-propos-de-nous/subsides/demande-de-subside>

<https://www.lebij.be/>

<https://www.gingo.community/fr>

<https://www.kisskissbankbank.com/>

<https://www.leetchi.com/fr/>

<https://fr.ulule.com/>

<https://crowdin.be/>

