

Les fondations philanthropiques

Table des matières

1	LES FONDATIONS PHILANTHROPIQUES, COMMENT CELA FONCTIONNE-IL	2
	1.1 Présentation	2
	1.2 Recommandations pour la demande de financement	3
	1.3 Avantages et inconvénients	4
	1.4 Facteurs de réussite	4
	1.5 Étapes pour une recherche de fonds réussie	5
	1.6 Procédure de demande de financement	5
2	RESSOURCES	6
	2.1 Références bibliographiques	6
	2.2 Sites Internet	6
	2.3 Annuaires	6
	2.4 Tableaux	7
	2.5 Modèle de document	7

1 LES FONDATIONS PHILANTHROPIQUES, COMMENT CELA FONCTIONNE-T-IL ?

Note : l'utilisateur est censé disposer d'un budget d'exploitation et d'un plan de recherche de financement pour son organisation.

1.1 Présentation

Les fondations philanthropiques ou tout simplement les "**fondations**", sont des ONG sans but lucratif dotées de financements apportés par des personnes aisées, des groupes ou des sociétés, en vue d'apporter des aides financières à des organismes caritatifs. Les fondations sont gérées par leurs propres gérants ou directeurs. Certaines d'entre elles utilisent les intitulés "fonds fiduciaire" ou "fonds" plutôt que "fondation" ; c'est le cas des Pew Charitable Trusts. A l'inverse, certaines organisations qui se font nommer "fondations", comme National Parks Foundation, ne sont pas des institutions philanthropiques. Plus précisément, elles rassemblent des fonds destinés à la réalisation de leurs propres programmes. Ces différents termes pouvant porter à confusion, il est essentiel de bien se renseigner sur les activités de la fondation retenue, dans un annuaire ou sur le réseau Internet.

Un certain nombre de fondations attribuent des fonds pour la conservation de l'environnement au niveau international. Celles-ci sont domiciliées pour la plupart aux États-Unis. Il est souvent important d'établir un partenariat avec une organisation de protection de la nature du pays de la fondation à laquelle on souhaite demander un financement. En effet, certaines fondations américaines ne peuvent financer que des ONG enregistrées aux États-Unis.

Les fondations ont des mandats et des domaines d'intérêt spécifiques, parfois des priorités géographiques. Les procédures de demande de financement précisent souvent quels types d'organismes sont susceptibles de recevoir une aide. Il sera plus efficace de demander une telle aide à une fondation dont la mission recoupe celle de sa propre organisation. La demande de financement doit respecter les règles de la fondation en question. Certaines fondations n'acceptent pas de demande formelle avant d'avoir reçu une courte lettre de présentation du projet de la part du demandeur. Il convient d'être particulièrement attentif aux processus et aux échéances fixées par la fondation visée.

En règle générale, les fondations ne financent pas les charges d'exploitation, ni les frais généraux et les dépenses courantes. Une demande d'aide portant sur un projet ou une activité particulière et visant des buts et des objectifs clairement exprimés aura de meilleures chances d'aboutir qu'une proposition générale, sollicitant des fonds à des fins d'activités courantes de l'organisation. En outre, les fondations sont une bonne source de financement pour démarrer des actions nouvelles et elles tendent à s'intéresser à la capacité du programme à se prendre en charge par la suite.

À défaut d'asseoir la crédibilité de sa propre organisation auprès de la fondation visée, il ne sera pas possible de bénéficier d'un financement. L'organisation qui formule une telle demande doit faire preuve de solidarité financière et respecter l'obligation de rendre des comptes. Pour une première collaboration avec une fondation, il est utile d'approcher les responsables par l'intermédiaire d'un membre du Conseil d'administration de sa propre

organisation, surtout si un lien est déjà en place. Collaborer avec un partenaire en relation avec la fondation contribue à établir cette crédibilité.

Il convient de demander une contribution à une fondation à la condition que les besoins en financement soient prévus longtemps à l'avance ; deux années peuvent en effet s'écouler entre le premier contact et le moment où le chèque arrivera véritablement. La concurrence avec les autres bénéficiaires potentiels est intense. Un point essentiel, dont il faut se souvenir lors de l'élaboration d'un plan de recherche de financement auprès de fondations, consiste à "ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier". A supposer qu'un temps non négligeable ait été consacré à la préparation d'une bonne proposition, il devient logique d'identifier plusieurs fondations auxquelles la soumettre. La proposition sera ensuite adaptée à chacune des fondations auxquelles elle sera envoyée. Une fois l'accord de financement obtenu, de même qu'avec n'importe quel bailleur de fonds, il faudra en accuser réception, remercier la fondation et tenir ses responsables au courant des travaux.

1.2 Recommandations pour la demande de financement

Une demande réussie est une demande qui se voit accorder un financement. Une telle demande, bien rédigée, atteindra son but uniquement si le bailleur de fonds a fait l'objet de recherches adéquates, si un lien a été soigneusement entretenu avec lui et si la proposition respecte les lignes directrices fournies par le bailleur de fonds. Toute stratégie consistant à demander un financement pour un projet qui ne correspond pas à l'objet de sa propre organisation simplement parce qu'il correspond au mandat de la fondation sera vouée à l'échec.

A défaut de plan stratégique institutionnel, une demande détaillée ou une présentation des activités envisagées par l'organisation au cours des trois prochaines années, devront être fournis. Cet exposé pourra également être utile au processus d'approche alors que les domaines d'intérêt particuliers de la fondation n'ont pas encore été cernés avec précision. L'argumentaire peut être présenté au bailleur de fonds sous la forme d'un menu d'activités. Toutefois, la demande de financement pour un projet spécifique devra être conçue de manière à renseigner en détail le bailleur sur la manière dont le candidat se propose de consommer le financement.

Pour tout projet, il est utile de préparer une proposition générale, laquelle sera développée ensuite en fonction des règles et des orientations suivies par la fondation. La proposition devra être adressée à la fondation sous une forme personnelle, à un destinataire donné. Certains bailleurs de fonds n'acceptent pas les propositions écrites et formelles avant qu'une lettre de présentation ne leur ait été adressée ou qu'un résumé de la proposition en une ou deux pages ne leur ait été soumis.

Il arrive qu'une organisation candidate se voit attribuer des aides de la part d'une ou de plusieurs fondations alors que sa proposition est à l'étude d'autres entités. Il est alors impératif d'informer ces dernières dans les meilleurs délais, que leurs contributions ne sont plus nécessaires à la réalisation du projet, de manière à ce qu'elles puissent en faire bénéficier d'autres demandeurs.

1.3 Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
<p>Les procédures de demande sont relativement claires ;</p> <p>La comptabilité des financements est simple ;</p> <p>C'est une bonne source de recettes pour les activités initiales ou pour les projets spécifiques (1-3 ans) ;</p> <p>Le caractère philanthropique de la fondation place le demandeur dans une position plus confortable ;</p> <p>Il est relativement aisé de se documenter sur les domaines d'intérêts des programmes de tels bailleurs ;</p> <p>Les informations sur le statut d'institution sans but lucratif de ce type de bailleurs de fonds sont faciles d'accès au public ;</p> <p>La concurrence est limitée aux organisations caritatives (ONG).</p>	<p>La source n'est pas adaptée au financement permanent d'un projet ni à des programmes spécifiques complémentaires après attribution d'une première aide ;</p> <p>Ce n'est pas une source ouverte aux dépenses administratives et de gestion, autres que celles directement liées à la réalisation du projet ;</p> <p>La préparation de demandes d'aide consomme un temps considérable sans résultats assurés du fait de la concurrence ;</p> <p>Les propositions doivent être rédigées dans la langue du pays d'enregistrement de la fondation ;</p> <p>Le processus peut être très long ;</p> <p>Le volume des financements disponibles peut varier de manière significative selon le portefeuille d'investissement de la fondation, et changer rapidement, y compris entre les premiers contacts et l'étude de la demande finale.</p>

1.4 Facteurs de réussite

- des procédures de comptabilité transparentes et des états financiers audités ;
- une mission et un plan stratégique explicites ;
- un plan de travail comportant un calendrier de réalisation précis ;
- des objectifs clairs ;
- des résultats vérifiables obtenus sur des projets antérieurs ;
- un plan de recherche de fonds bien conçu ;
- un recoupement entre les intérêts de la fondation et ceux de l'organisation en demande ;
- des autres sources de financement disponibles pour les charges d'exploitation ;
- le sujet de la demande en relation directe avec le projet ou l'activité spécifique ;
- une bonne connaissance de la fondation et l'existence de liens suivis avec elle ;
- une demande effectuée auprès de plusieurs fondations et une proposition adaptée à chacune d'elles ;
- la préparation de documents adaptés (par exemple le rapport annuel et l'argumentaire) ;
- un budget fournissant une description détaillée des dépenses propres à l'activité envisagée ;
- un soutien établi du projet par le responsable de l'organisation en demande ;

- une indication de la valeur ajoutée apportée par le projet, aux échelles locale, nationale ou mondiale ;
- de préférence l'implication des acteurs locaux et des bénéficiaires au projet ;
- de préférence également un partenariat avec une ONG de protection de la nature du pays de la fondation.

1.5 Étapes pour une recherche de fonds réussie

1. Planification : déterminer les besoins de financement.
2. Identification : établir la liste des fondations qui pourraient accorder un financement.
3. Proposition : rédiger la proposition de base.
4. Documentation : s'informer sur les bailleurs de fonds éventuels.
5. Rencontre : soigner les relations avec eux.
6. Requête : faire une demande.
7. Accusé de réception et traitement du financement : remercier les bailleurs.
8. Suivi et compte-rendu des subventions : maintenir les bailleurs impliqués et tenir compte de leurs règles.

1.6 Procédure de demande de financement

1. Se renseigner sur la fondation et ses domaines d'intérêt (cf section Ressources).
2. Adresser une lettre brève au responsable de la fondation en lui demandant quel serait l'intérêt éventuel de la fondation vis à vis des programmes de l'organisation.
3. Accompagner éventuellement cette lettre d'un appel téléphonique ou d'une visite à la fondation. L'échange entre personnes peut contribuer à faire en sorte que la requête se distingue parmi les nombreuses autres demandes de financement adressées au bailleur. Toutefois, une telle démarche ne doit pas remplacer une demande explicite, précise et bien conçue. Un voyage international destiné à prendre contact avec le donateur peut s'avérer une entreprise coûteuse. Avant d'effectuer une telle visite, s'assurer par écrit ou par voie téléphonique que le bailleur est disposé à la recevoir et que celle-ci sera profitable aux deux parties. Avant le départ, dresser la liste des éléments à aborder au cours de l'entretien :
 - définir le but de la visite et de l'objet de la demande. Décrire le projet pour lequel le financement est sollicité. Évoquer la manière dont le projet s'inscrit dans les intérêts philanthropiques récents de la fondation ;
 - justifier le montant demandé ;
 - exposer les avantages ou les valeurs que le projet apportera ; décrire son intérêt, sa signification, son urgence et sa nécessité ;
 - démontrer en quoi l'institution est qualifiée pour entreprendre un tel projet. Apporter des documents d'appui tels que rapports annuels, visuels ou brochures sur des projets réussis ;
 - décrire la manière dont le projet a été soigneusement planifié pour assurer sa fiabilité et son efficacité ; le cas échéant, préciser à qui sera confié son bon déroulement ;
 - se munir de la note argumentaire et du concept du projet ;
 - présenter les qualifications de la personne qui administrera le projet. Les fondations financent le plus souvent des organes réputés qualifiés ;
 - expliquer comment sera évalué le succès du projet ;

- s'engager à informer la fondation comme il se doit, sur l'utilisation des fonds qu'elle pourrait accorder. Les questions soulevées au cours de l'entretien seront plus au moins celles qui seront évoquées dans la demande. En préparant cette rencontre, se souvenir de : (a) ne pas mobiliser le temps de parole et écouter. (b) poser des questions afin de mieux appréhender les domaines d'intérêt du bailleur et la manière qu'il pourrait contribuer par son expérience. (c) laisser le bailleur donner le ton et le style.

4. Rédiger la demande en incluant le budget, le plan de travail, en précisant les produits à remettre ainsi qu'en fournissant des références si le bailleur le demande.

2 RESSOURCES

2.1 Références bibliographiques

Krit, Robert L.. 1993 "The Fund-Raising Handbook." Society for Nonprofit Organizations. Dubuque, Iowa.

Bath, Paquita – Éditeur. 1993. "Resources for Success: A Manual for Conservation Organizations in Latin America and the Caribbean." The Nature Conservancy. Arlington.

[Curtis, R. and Vanzella-Khoury, A. 2001. "Funding Protected Areas in the Wider Caribbean: A Guide for Managers and Conservation Organizations." The Nature Conservancy and UNEP Caribbean Environment Programme. Arlington.](#)

[Philips, Adrian – Series Editor. 2000. "Financing Protected Areas: Guidelines for Protected Area Managers.: IUCN and Cardiff University. Gland.](#)

2.2 Sites Internet

- The Foundation Center : <http://www.foundationcenter.org/>
- La base de données de l'Institut Synergos sur les fondations (concerne actuellement l'Amérique latine ; l'Asie du Sud-est et l'Afrique australe seront prochainement en ligne) : <http://www.synergos.org/globalphilanthropy/database/>

2.3 Annuaire

- Fondations qui accordent des subventions pour l'environnement : <http://www.environmentalgrants.com/>
- Les annuaires sur le financement et les bases de données thématiques du Foundation Center : http://fdncenter.org/marketplace/catalog/category_subject.jhtml?id=cat10012
- www.fundsnetsservices.com : listings internationaux utiles mais pas de moteur de recherche.
- www.fdncenter.org : le site des fondations américaines. Très complet, il contient des informations et des conseils utiles. Il n'est pas utile de prêter attention à la partie payante car les informations gratuites sont plus qu'utiles.
- www.efc.be : le site de l'EFC qui contient des informations sur les fondations européennes. Il est conseillé de se rendre sur la partie « Europe in the World initiative ».
- www.funderonline.org : dépend de l'EFC (European Foundation Center). Il contient des indications utiles sur la démarche à mener pour trouver des subventions
- www.charitycommission.gov.uk : répertorie les charités en Grande Bretagne.
- www.euforic.org : contient une initiative on-site europe qui regroupe des bases de données de partenaires européens et un répertoire d'organisations de développement

- www.globalgiving.com : ce site américain permet aux ONG du sud de publier les projets pour lesquels elles cherchent des fonds afin d'attirer des bailleurs potentiels individuels.
- <http://www.uniongenerosite.org> : ce site français représente les activités de collecte de fonds d'un grand nombre d'associations françaises. Il contient des informations et des conseils utiles.

2.4 Tableaux

Pour accéder aux tableaux Excel comprenant, la présentation d'une sélection de fondations qui accordent des subventions pour l'environnement, un tableau de suivi des propositions et le modèle de budget ci-dessous.

[click here to link to Excel file](#)

2.5 Modèles de document

Budget 2001-2003 Projet Aire protégée Verte & bleue					
Équipement des gardiens du parc pour l'administration et la protection					
		Année 1	Année 2	Année 3	TOTAL
Chef de projet					
Salaire		18 000	20 000	22 000	60 000
Prestations		3 000	3 500	4 000	10 500
Sous-total		21 000	23 500	26 000	70 500
Préparation de la carte / du guide :					
consultant rédaction (2 mois à USD 300/ mois)		600	-	-	600
honoraires maquettiste		200	-	-	200
impression des copies (1 000)		500	-	500	1 000
Sous-total		1 300	-	500	1 800
Fournitures de bureau pour le personnel du siège du parc					
Ordinateur		2 000	-	-	2 000
Imprimante		1 000	-	-	1 000
consommables ordinateur		200	200	200	600
2 bureaux		300	-	-	300
3 armoires de classement		225	-	-	225
Sous-total		3 725	200	200	4 125
Matériel pour le travail sur le terrain des gardiens du parc (6)					
2 tentes		100	-	-	100
6 sacs de couchage		435	-	-	435
6 paires de bottes		180	-	180	360
6 ponchos imperméables		100	-	-	100
6 sacs à dos		225	-	-	225
Sous-total		1 040	-	180	1 220
Construction d'une piste / transport pour les équipes de bénévoles à 0,30/ mile					
déjeuners (30)		225	300	250	775
Matériels pour la construction de marqueurs de piste		100	100	100	300
		300	200	200	700
Sous-total		625	600	550	1 775
Un camion à quatre roues motrices utilisé par le chef de projet et les gardiens du parc					
Entretien		25 000	-	-	25 000
		500	1 000	1 000	2 500
Sous-total		25 500	1 000	1 000	27 500
Recherche : 4 bourses de 3 mois pour étudiants de l'université nationale pour travail sur le terrain					
		4 000	4 000	4 000	12 000
Sous-total		4 000	4 000	4 000	12 000
Ouverture à la collectivité : deux ateliers (20 personnes)					
Frais de déplacement du personnel		1 000	1 000	1 000	3 000
Matériels		150	150	150	450

Impression/ envois postaux		100	100	100	300
Sous-total		1 250	1 250	1 250	3 750
Formation pour le personnel sur XYZ San Jose Puerto Rico		1 400	-	-	1 400
Cotisations		100	100	100	300
Sous-total		1 500	100	100	1 700
Honoraire consultant pour l'évaluation du projet		-	-	1 000	1 000
TOTAL		59 940	30 650	34 780	125 370

Exemple de budget (adapté de *Resources for Success* – page VII-5).