

## Trouver des ressources auprès des fondations et des fonds de dotation

27 avril 2012 – Rennes



## Votre formateur

### **Frédéric Primault, Partenarial**

- domaines : mécénat, don, partenariat entreprise, création de fondation et fonds de dotation...
- clients : associations, collectivités, entreprises, particuliers
- prestations : accompagnement individuel et collectif, formation
- secteur : France entière
- portage : SCOP Élan Créateur, Rennes
- contact :  
06 48 43 56 07  
frederic.primault@partenarial.fr  
www.partenarial.fr

1. Repères sur les fond(ation)s
2. Intérêt des associations pour les fond(ation)s
3. Identifier individuellement les fond(ation)s
  - a. par les listes et bases de données
  - b. par la recherche multicritère
4. Pratiquer une veille sur les fond(ation)s
5. Solliciter les fond(ation)s ciblé(e)s

1. Repères sur les fond(ation)s
2. Intérêt des associations pour les fond(ation)s
3. Identifier individuellement les fond(ation)s
  - a. par les listes et bases de données
  - b. par la recherche multicritère
4. Pratiquer une veille sur les fond(ation)s
5. Solliciter les fond(ation)s ciblé(e)s

## Repères historiques

- **Moyen Âge** : fondations = biens d'Église (hôpitaux, asiles, monastères, abbayes, collèges, universités...)
- **Édit de Saint-Germain-en-Laye (1666)** : les fondations sont soumises à autorisation royale
- **Révolution** : vente des biens des fondations de l'Église
- **Fin XIX<sup>e</sup>** : réapparition des fondations (dont l'Institut Pasteur)
- **1969** : création de la Fondation de France
  - encourager la philanthropie
  - abriter des fondations individuelles ou créées par des entreprises
- **1987 (loi sur le mécénat)** : définition de la fondation
- **1990** : loi créant les fondations d'entreprise
- **2008** : loi créant les fonds de dotation

## Définitions

### **fondation**

*La fondation est l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif.*

Loi 87-571 du 23 juillet 1987

### **fonds de dotation**

*Le fonds de dotation est une personne morale de droit privé à but non lucratif qui reçoit et gère, en les capitalisant, des biens et droits de toute nature qui lui sont apportés à titre gratuit et irrévocable et utilise les revenus de la capitalisation en vue de la réalisation d'une œuvre ou d'une mission d'intérêt général ou les redistribue pour assister une personne morale à but non lucratif dans l'accomplissement de ses œuvres et de ses missions d'intérêt général.*

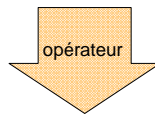
Loi 2008-776 du 4 août 2008

## Associations / fond(ation)s : principes généraux comparés

### ASSOCIATIONS

au moins deux personnes  
physiques ou morales  
+  
déclaration à l'État

mise en commun  
de  
connaissances / activités

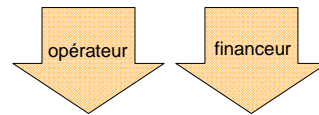


actions autres que partager des bénéfices

### FOND(ATION)S

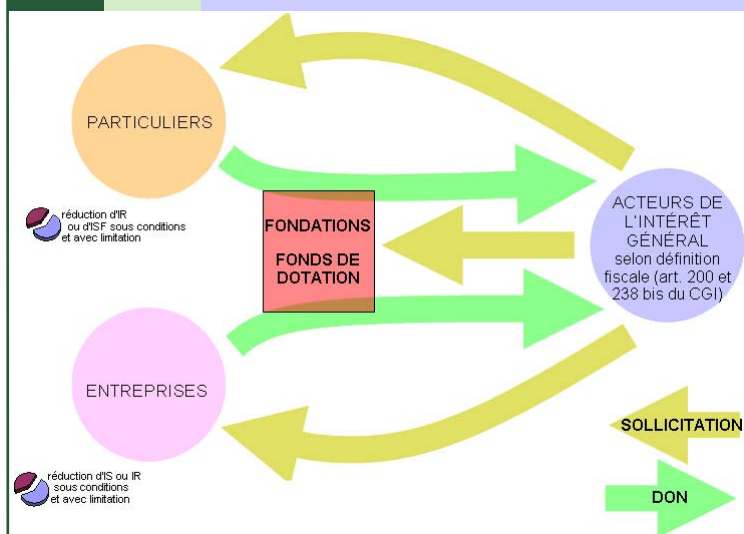
une ou plusieurs personnes  
physiques ou morales  
+  
autorisation de l'État

affectation irrévocable  
de  
biens / droits / ressources



actions d'intérêt général et à but non lucratif

## Schéma général



## Les différents types de fond(ation)s

### TOUS SECTEURS quelques milliers

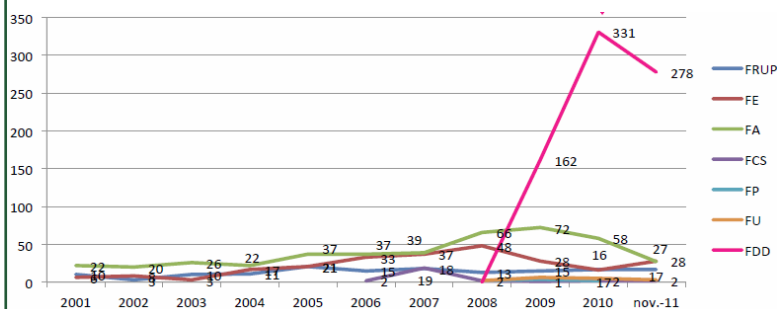
- fondations reconnues d'utilité publique (FRUP) **615**
- fondations sous égide
  - de la Fondation de France **680**
  - de quelques autres FRUP **quelques dizaines**
  - de l'Institut de France **plusieurs centaines**
- fondations d'entreprise **325**
- fonds de dotation **900**

### SECTEURS SPÉCIFIQUES quelques dizaines

- fondations de coopération scientifique
- fondations partenariales
- fondations universitaires
- fondations hospitalières

Chiffres exacts ou estimations selon les données disponibles.  
Mise à jour avril 2012

## Évolution du nombre de fond(ation)s



Fondation de France / Centre français des fonds et fondations  
Novembre 2011

1. Repères sur les fond(ation)s

**2. Intérêt des associations pour les fond(ation)s**

3. Identifier individuellement les fond(ation)s

- a. par les listes et bases de données
- b. par la recherche multicritère

4. Pratiquer une veille sur les fond(ation)s

5. Solliciter les fond(ation)s ciblé(e)s

### Souvent

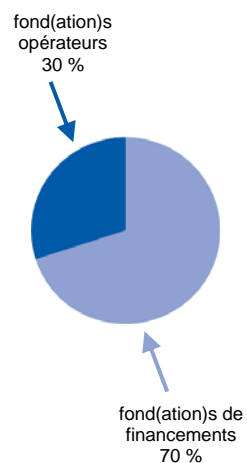
- fondations d'entreprise

### Parfois

- fondations sous égide
- fonds de dotation
- fondations reconnues d'utilité publique

### Jamais

- fondations de coopération scientifique
- fondations partenariales
- fondations universitaires
- fondations hospitalières



## Ressources disponibles : des ressources d'appoint

- Financements (total / an : 418 M€<sup>1</sup>)
  - santé 30 %
  - action sociale 17 %
  - enseignement et formation initiale 14 %
  - sarts et culture 13 %
  - sciences 7 %
  - solidarité internationale 5 %
  - religion 3,5 %
  - emploi 3 %
  - environnement 2,5 %
  - logement 1 %
- Compétences
  - expertise
  - mission dans l'association
- Technologie

1. source Fondation de France 2009

## Plan

1. Repères sur les fond(ation)s
2. Intérêt des associations pour les fond(ation)s
3. Identifier individuellement les fond(ation)s
  - a. par les listes et bases de données
  - b. par la recherche multicritère
4. Pratiquer une veille sur les fond(ation)s
5. Solliciter les fond(ation)s ciblé(e)s

### 5 sites de référence

- Ministère de l'intérieur
- Journal Officiel
- Centre français des fonds et fondations
- Fondation de France
- Institut de France

1. Repères sur les fond(ation)s
2. Intérêt des associations pour les fond(ation)s
3. Identifier individuellement les fond(ation)s
  - a. par les listes et bases de données
  - b. par la recherche multicritère**
4. Pratiquer une veille sur les fond(ation)s
5. Solliciter les fond(ation)s ciblé(e)s



### Identifier les constituants et dimensions de son projet

- sous-projets, sous-thèmes, causes...
- publics, bénéficiaires...
- lieux (établissements...), territoires, ...

### Trouver des mots clés

- niveau sémantique : choix des concepts et de leur combinaison
- niveau terminologique : choix des termes (un ou plusieurs mots)

### Exploiter les possibilités des moteurs de recherche

- expression exacte
- type de document
- tri par date

- préférer une démarche qualitative
- savoir renoncer (gain de temps, de motivation...)
- rechercher la correspondance plus que la concordance
- avoir une approche « ressources en plus / dépenses en moins »
- arriver à « décoller » du projet pour lequel des ressources sont recherchées

1. Repères sur les fond(ation)s
2. Intérêt des associations pour les fond(ation)s
3. Identifier individuellement les fond(ation)s
  - a. par les listes et bases de données
  - b. par la recherche multicritère
- 4. Pratiquer une veille sur les fond(ation)s**
5. Solliciter les fond(ation)s ciblé(e)s

### **S'organiser**

- mettre au point ses requêtes, les conserver et les réutiliser
- être régulier

### **S'inspirer des soutiens déjà obtenus**

- autres membres de sa fédération, de son réseau...
- autres associations de son secteur

1. Repères sur les fond(ation)s
2. Intérêt des associations pour les fond(ation)s
3. Identifier individuellement les fond(ation)s
  - a. par les listes et bases de données
  - b. par la recherche multicritère
4. Pratiquer une veille sur les fond(ation)s
- 5. Solliciter les fond(ation)s ciblé(e)s**

### **Cerner à quoi l'entreprise / le fondateur utilise son fonds / sa fondation...**

- présentation institutionnelle (genèse, objectifs, fonctionnement...)
- projets déjà soutenus, rapport d'activité...
- couverture média
- etc.

### **... pour comprendre quel type de projet elle / il attend ...**

- impact (communication externe, interne)
- matérialisation de ses valeurs
- valorisation de ses savoir-faire
- etc.

### **... et en tirer des conclusions pour le dossier de demande**

- montrer le potentiel du projet du point de vue de l'entreprise (mobilisation de salariés, communication interne, relations presse...) ou du fondateur
- choisir une forme pour donner à voir ce potentiel (« filigrane », entre les lignes, angle de présentation...)

#### Identifier les points clés

- étapes : recevabilité, présélection, sélection
- dates butoirs
- composition des jurys
- ressources attribuées et conditions d'attribution

#### Valider les hypothèses

- rédiger la liste des questions
- interroger sans aucune référence à un projet
- poser des questions très ouvertes
- débusquer les non-dits : sensibilité du jury, pondération des critères...

#### Se conformer aux règles du genre

- objectif unique : accéder à l'épreuve suivante
- coller aux critères (explicites, implicites, latents)
- savoir ne pas être exhaustif

#### Travailler le fond

- ne pas s'attarder sur le comment
- se centrer sur le quoi et les résultats (obtenus, attendus)
- apporter des données tangibles pour rassurer

#### Travailler la forme

- coller au dossier de candidature s'il existe
- hiérarchiser l'information à son avantage
- éviter de jargonner
- joindre quelques bonnes photos (sauf indication contraire)

## Conseils tirés du terrain

- faire du sur mesure
- sélectionner les fonds à solliciter avec discernement
- équilibre entre registres rationnels et émotionnels
- savoir diviser son projet en sous-projets
- être synthétique et impactant
- se décentrer pour entrer dans la dimension de l'autre

Merci de votre attention