

Colloque Identités, Partenariats et Financements



SOFT
WEB

Financements privés

Aurore Bui, Softweb, Consultante en Innovation sociale

aurore.bui@yoursoftweb.org

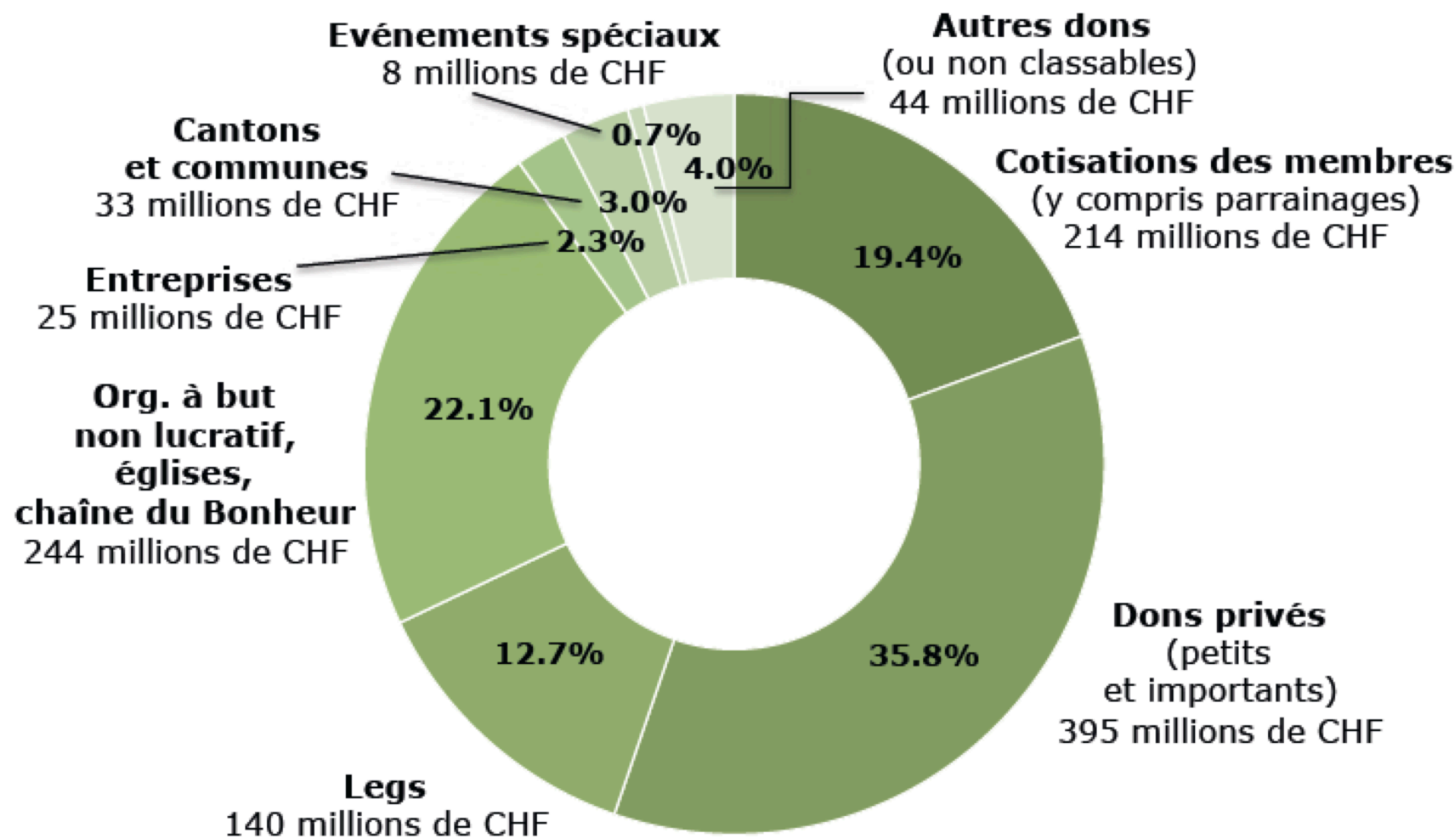
11 Juin 2015

Quelles attentes envers les entreprises?



Graphique 2 | Dons en 2013

Total 1,101 milliard de CHF pour les organisations titulaires du label de qualité Zewo en 2013



+ Quel type de soutien de la part d'une entreprise? (1/2)

Il est parfois plus facile et plus attractif pour une entreprise de réaliser un partenariat que de faire un don financier:

- Don en nature (matériel, etc.)
- Bénévolat en temps / en compétences)

Il est plus facile de convaincre une entreprise sur la base d'un projet concret et visible, que sur un concept.

Quelques thèmes phare (enfance, santé, environnement, etc.), quid des autres?

Pour les dons financiers, les entreprises (et les donateurs privés) vont **toujours** avoir une préférence pour des associations d'utilité publique (déductibilité des dons)

Globalement, 30 à 40% des dons privés (entreprises, individus) sont faits en Novembre et Décembre



+ Quel type de soutien de la part d'une entreprise? (2/2)

Plusieurs types de demandes à destination des entreprises:

- Sponsoring (Contrepartie: logo, etc.)
- Mandats !! (Identifier leurs besoins ou proposer un projet personnalisé) - pour une plus grande autonomie des organisations
- Partenariats (dons en nature, compétences, etc.)
- Mécénat

Fondation d'entreprise:

- Fonctionnement autonome ou lié
- Quelques exemples: Fondation Thomson Reuters, FondationS Accentus ou Symphasis (Crédit Suisse), Fondation Wilsdorf (Rolex), etc.



+ Quelles contreparties pour les entreprises?

Quelles contreparties pouvez-vous offrir?

- Logo sur le site web, les brochures, les affiches, etc.
- Mention du soutien dans le rapport annuel (quand est-ce intéressant?)
- Bannière lors d'un événement
- Action presse
- Autoriser l'entreprise à mentionner son soutien? (mise à disposition d'informations sur les projets soutenus ; droit de regard?)
- Évènements communs, par ex. pour les employé(e)s
- Possibilité pour la compagnie de parler de ses actions sociales ou environnementales? (rapport CSR, etc.)

Quelles les implications de ces contreparties?

- Echanges réciproques d'image (négative OU positive)
- Exceptions pour les compagnies qui respectent certaines règles de confidentialité (certaines pharmas, certaines fondations d'entreprise, etc.)
- Pour les évènements (journées de solidarité, etc.), attention au coût de la mesure!!!



Qu'attendre d'une entreprise? Exemple de Terre des Hommes



Au delà du don financier...

- Bénévolat
 - > de compétences
 - > de temps
- Mutualisation des canaux de distribution ou de communication
- Gratuité ou rabais sur des produits
- Reversement d'un pourcentage de vente
- Achat de produits Terre des Hommes (actions de Noël, etc.)
- Organisation d'un événement au profit de TdH

4.

LE PARTENARIAT RH

Votre société propose un projet fédérateur à ses salariés et peut décider de s'associer à leur solidarité.

2.

LE PRODUIT-PARTAGE

Vous reversez à Terre des Hommes Suisse une partie des recettes générées par vos activités.

Par exemple :

- Un pourcentage du chiffre d'affaire réalisé.
- Un montant fixe par article vendu dans une gamme de produits sélectionnée.
- Quelques centimes sur toutes les transactions effectuées avec un partenaire déterminé.

3.

LE PARTENARIAT COMMERCIAL

Vous associez Terre des Hommes Suisse à votre activité commerciale, en impliquant ou non vos clients ou d'autres partenaires.

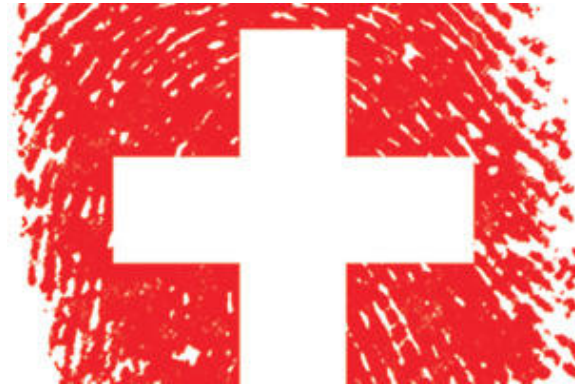
Par exemple :

- Vous optez pour un don en notre faveur en lieu et place du cadeau de fin d'année et en informez vos collaborateurs et partenaires.
- Vous proposez à vos clients de reverser tout ou une partie de leurs points de fidélisation à Terre des Hommes Suisse.
- Vous glissez une offre de soutien à Terre des Hommes Suisse dans les envois adressés à vos clients.

+ Est-ce que les valeurs de l'entreprise sont importantes?

Exemples de valeurs ONG/Entreprises:

- Swissness
- Tradition
- Durabilité
- Efficacité
- Régionalisme
- Etc.



Typologie de vos membres et bénéficiaires?
PME ou multinationale? En Suisse ou à l'international?

Etes-vous d'accord de recevoir de l'argent de tous les donateurs?

- JTI (Japan Tobacco International)
- Addax Petroleum
- Fondation Avina (famille Schmidheiny)

Qui doit prendre la décision?

+ Quelques règles importantes

Ecouter les besoins de l'entreprise que vous contactez

Quelle est votre posture: souhaitez-vous un don, ou voulez-vous construire un partenariat gagnant-gagnant?

Pourquoi l'entreprise vous choisirait?

Pourquoi choisissez-vous cette entreprise?

Lister de manière exhaustive vos besoins. Plus vous êtes transparents et au fait de vos lignes budgétaires, plus il devient facile d'imaginer des complémentarités:

- Envisager votre budget dans l'angle de la réduction de coûts
- Quelles sont des ressources humaines externes dont vous avez besoin?



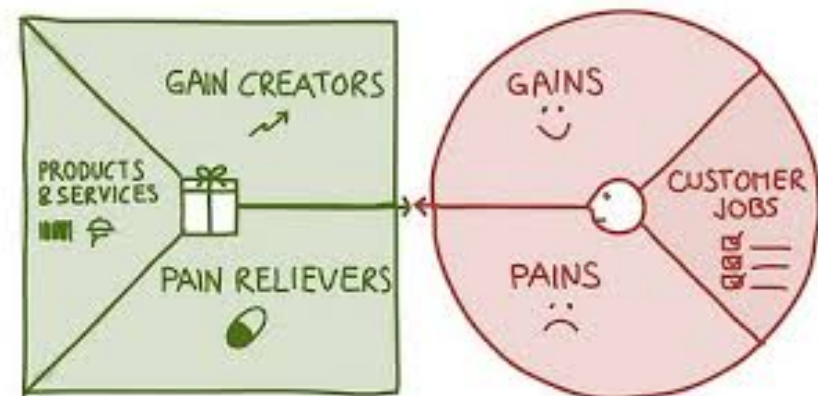
+ Quelques cas d'écoles

Une association réalisant des mandats pour une entreprise reconnue devrait-elle adapter ses tarifs?

Obtenir un soutien de la part d'une fondation, ou réaliser un mandat pour une fondation?

Si votre public-cible direct concerne une population trop mince (1'700 CHF personnes en Suisse Romande), quels autres atouts avez-vous?

Cherchez vous à convaincre l'entreprise ou votre personne de contact?
Qui prend la décision? Possibilité de définir une proposition de valeur différenciée



+ Dossier de projet / demande de sponsoring

Un dossier de projet (destiné à un mécène) va mettre l'accent sur les objectifs du projet, les résultats attendus, l'impact

Une demande de sponsoring doit aussi (surtout) mettre l'accent sur:

- Le public touché (femmes/hommes, âges, combien de personnes attendues, etc.)
- La visibilité (événement, communications presse, etc.)
- Les obligations réciproques



Quelques entreprises ou fondations à explorer

- ✓ Fondation Hans Wilsdorf (pas de site)
- ✓ Cisco (<http://csr.cisco.com/pages/cisco-foundation>)
- ✓ Ford Foundation (<http://www.fordfoundation.org/>)
- ✓ Switcher
(http://www.switcher.ch/b2c_sw_fr/responsibilite-sociale)
- ✓ Entreprises B-Corp (Opaline, Freitag, etc.)
- ✓ Swisscom (<http://cr.swisscom.ch/fr#welcome>)
- ✓ Migros, la Mobilière, Raiffeisen, etc.

A disposition pour toute question!



**Soutien aux
porteurs de projets**

**Laboratoire
d'innovation**



**Conseil en
innovation
sociale**

