



ADDICTION | SUISSE

# Financement par la société civile en 12 minutes chrono

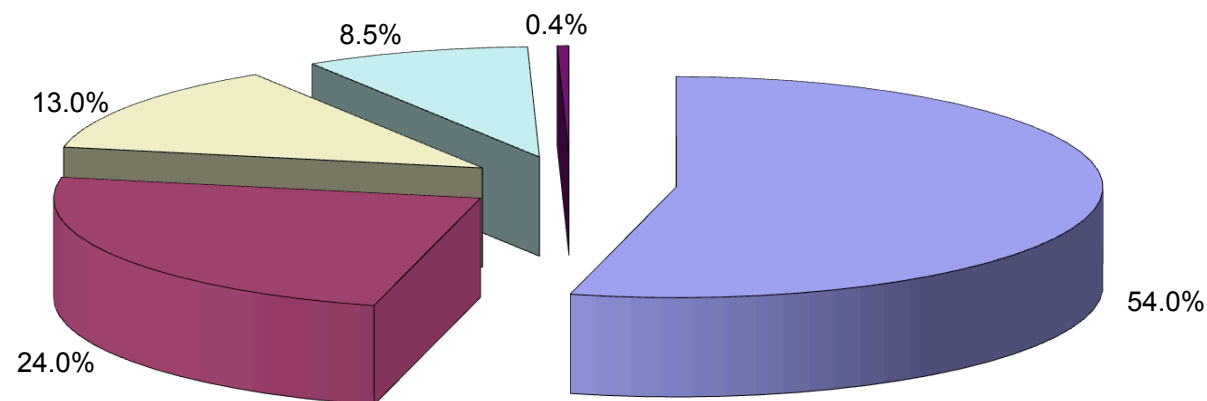
PRÉVENTION | AIDE | RECHERCHE

# Au programme ce matin :

- Financement d'Addiction Suisse
- Types d'acquisition de financement
- Quelques chiffres du marché des donateurs «Etude Gfs»
- 4 points à retenir

# Sources des revenus en 2014

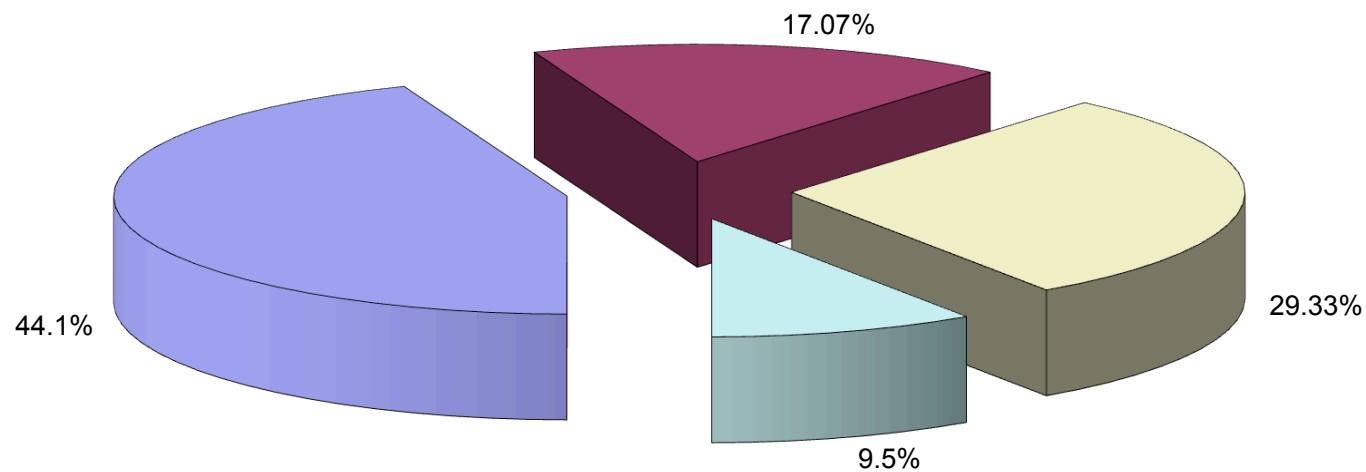
Chiffre d'affaire : 8 mio



- Dons privés 54 %
- Prestations recherche 24 %
- Contributions cantons et Confédération 13 %
- Prestations prévention 8.5 %
- Plaidoyer aide et soutien direct 0.4 %

Chiffres tirés de la comptabilité analytique

# Dépenses selon activités en 2014



■ **Prévention 44.1 %**

■ **Recherche 29.33%**

■ **Recherche de fonds 17.07 %**

■ **Plaidoyer, aide et soutien direct 9.5 %**

Chiffres tirés de la comptabilité analytique

# Types d'acquisition de financement : le grand public



# Les «NPO» ont les alternatives suivantes :

- Mailing adressé et «tout ménage»
- Street fundraising
- Crowdfunding
- Marketing évènementiel, guérilla marketing
- Legs

# Mailing adressé et tout ménage

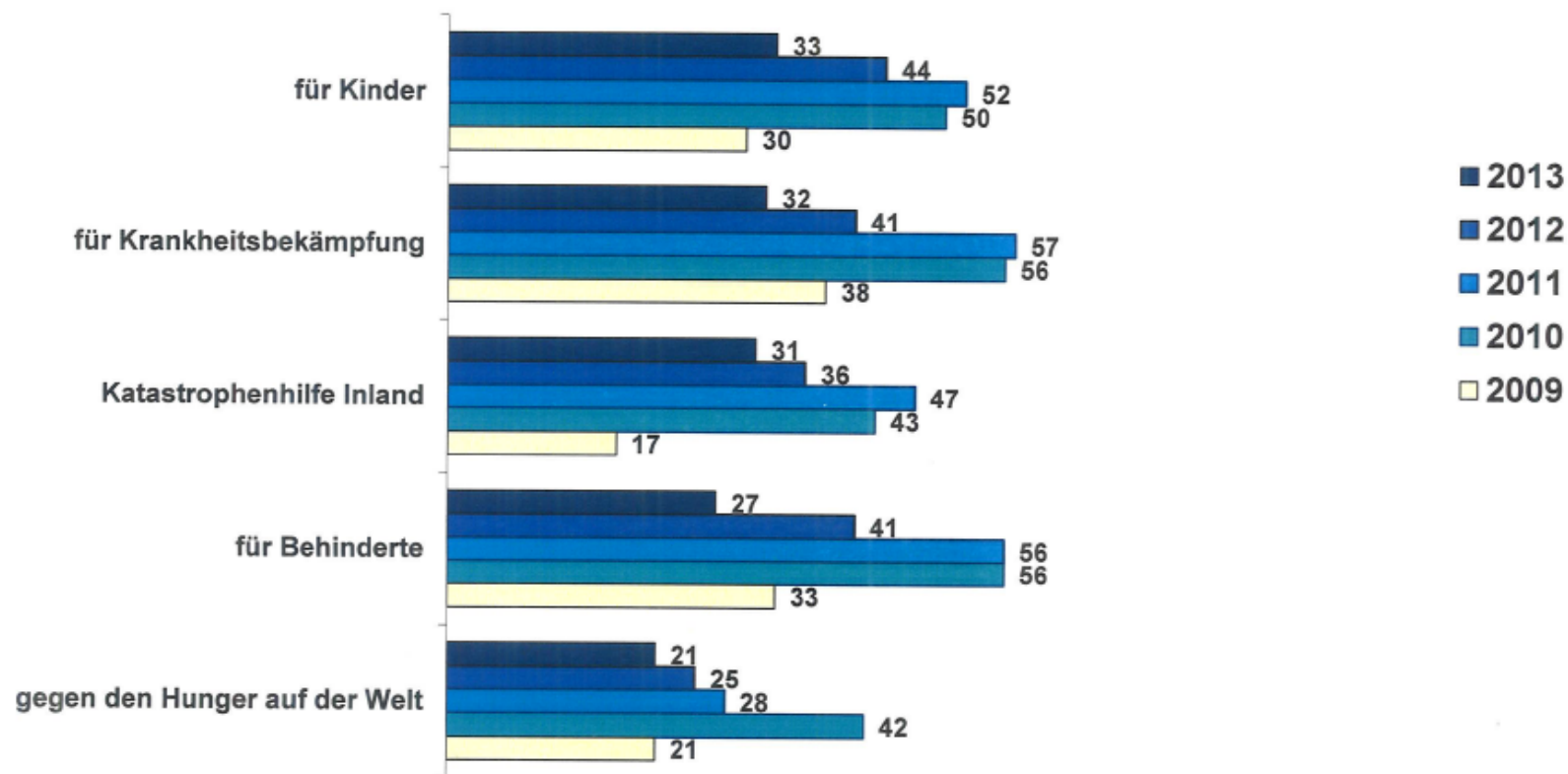
- Le ticket d'entrée est hors de prix
- Concurrence et professionnalisation extrême
- Organisation avec une grande notoriété ou cause très porteuse et sans concurrence

# Quelques chiffres du marché des dons (GFS 2014)





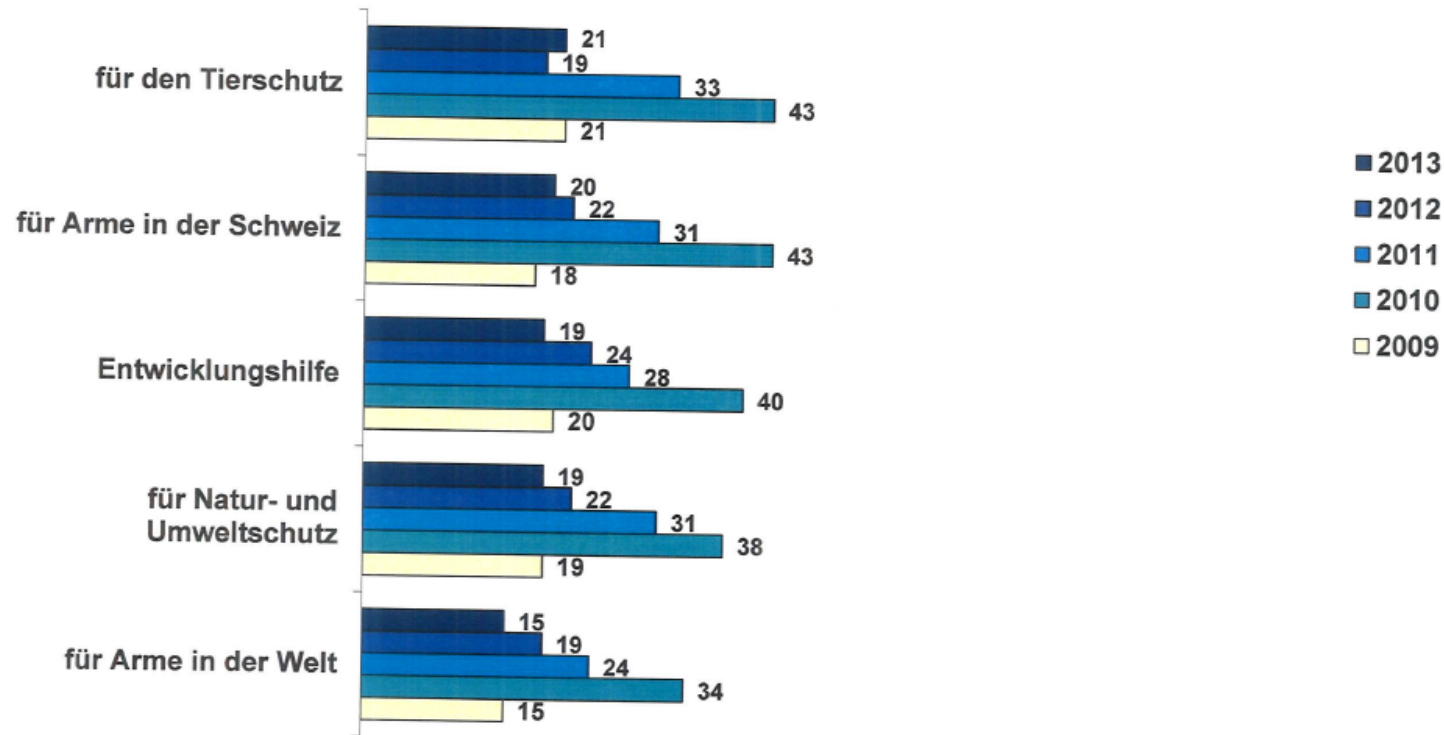
# Préférence d'une cause pour un don régulier dans les 12 derniers mois (1)



Frage F7



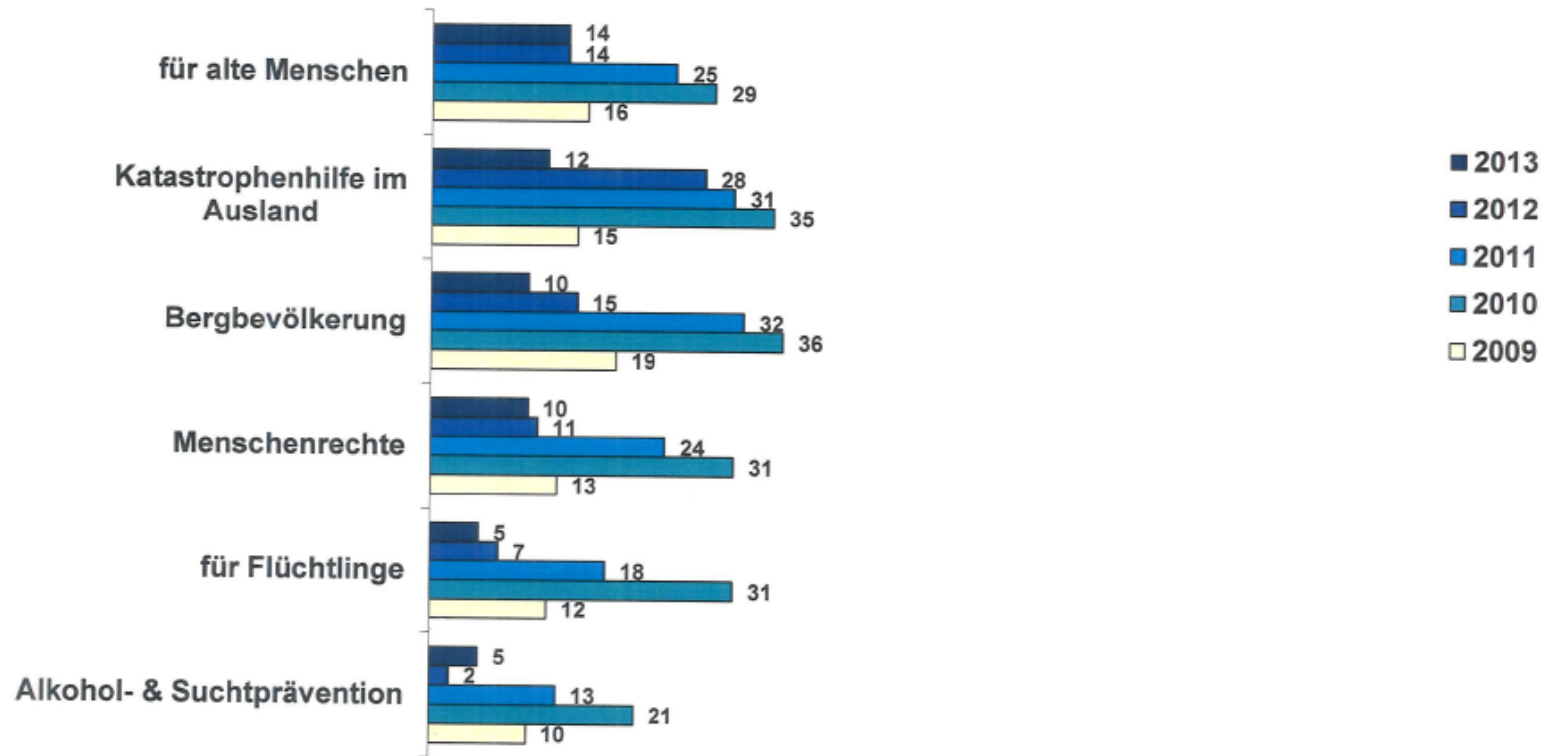
# Préférence d'une cause pour un don régulier dans les 12 derniers mois (2)



Frage F7



# Préférence d'une cause pour un don régulier dans les 12 derniers mois (3)



Frage F7



# Street Fundraising



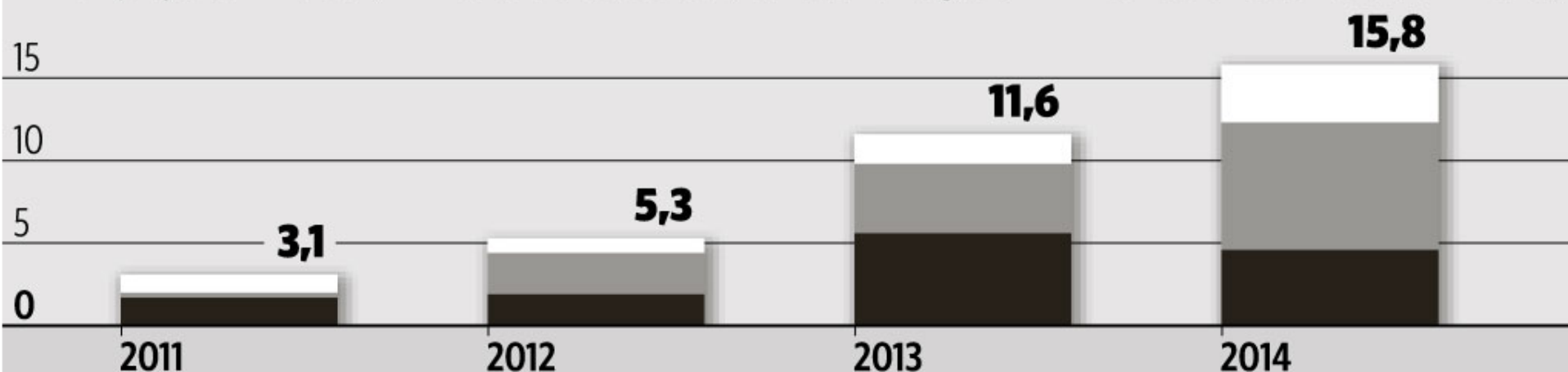
# Street Fundraising

- Cible : surtout les jeunes
- Une organisation quasi monopolistique : *Corris*
- Marché vite saturé
- Besoin de notoriété

# Crowdfunding

## Un montant multiplié par cinq en quatre ans

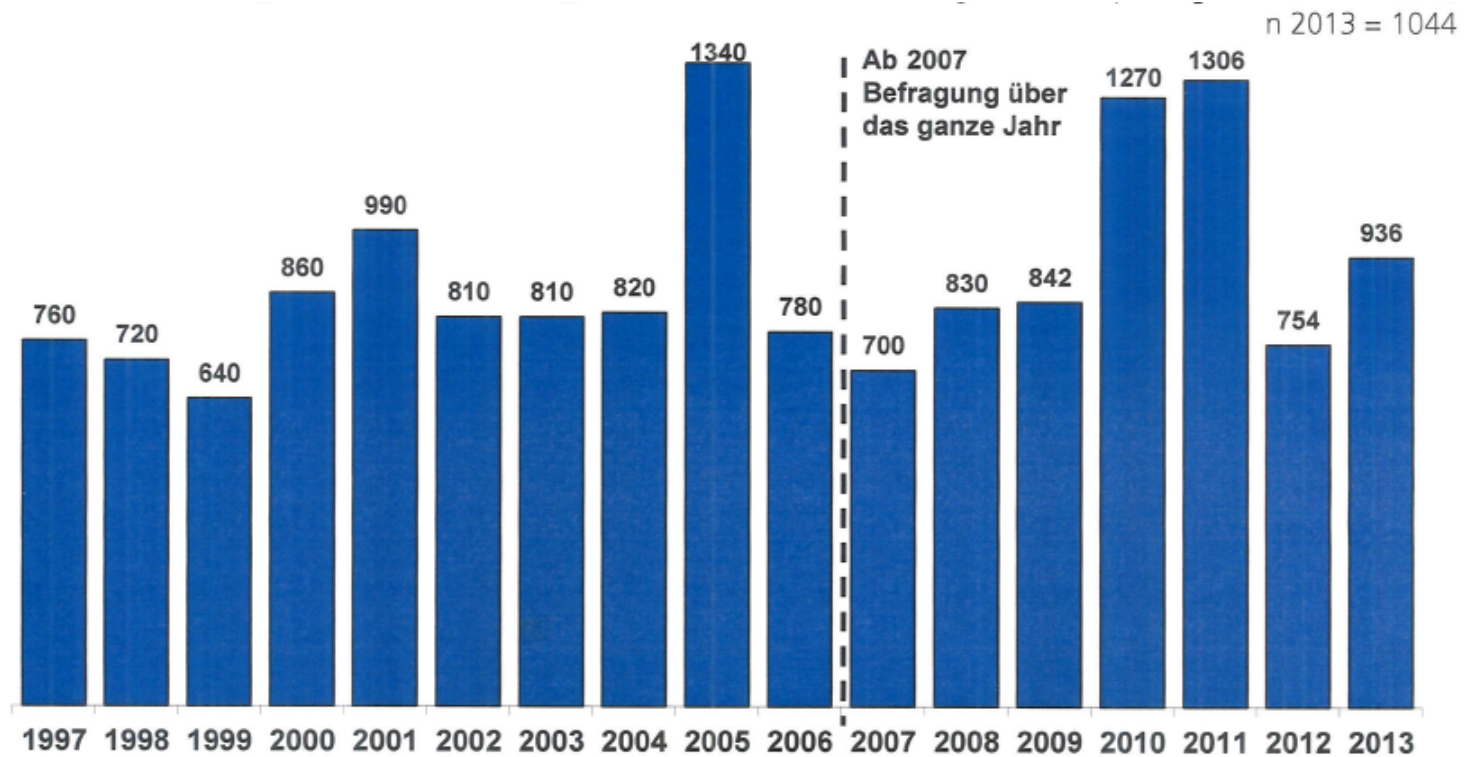
Campagnes de financement, en millions de francs



\*ou dons gratuits

SOURCE: HAUTE ÉCOLE DE LUCERNE

# Volume des dons estimé en Suisse (in mio Fr.)



Frage F9



# Marketing événementiel, guérilla marketing

- Marketing viral (pour la notoriété et les dons)
- Action marquante dans la rue (pour la notoriété)
- Manifestations et événements de proximité : efficaces



# Legs

- 30 milliards annuels de fortune héritée (source : Myhappyend)
- Qui hérite ?
  - La famille et les enfants sont en tête
  - 10 % de la somme : hors de la famille
  - Dont 3,9 % pour les organisations d'utilité publique

1.2 milliard chaque année  
pour les NPO

# Les NPO s'organisent..

Exemple : [myhappyend.org](http://myhappyend.org)

[ACCUEIL](#)

[GUIDE](#)

[SITUATION](#)

[SUCCESSORALE](#)

[ORGANISATIONS](#)

[SUR NOUS](#)

[JOURNÉE DU TESTAMENT  
- ACTION ARTISTIQUE](#)

## LAISSEZ LE MEILLEUR DES SOUVENIRS.

Prenez des organisations de bien public en compte dans votre testament. Vous pouvez ainsi faire le bien après votre mort et participer à un futur meilleur. L'association MyHappyEnd est alors votre premier contact.

### Qu'est-ce que je peux faire?

[Une brochure conseil sur le thème du testament.](#)



### Qui participe?

Les organisations se présentent.



### Pourquoi MyHappyEnd?

Tout sur l'association.



# Types d'acquisition de financement : *les fondations*



**Stiftung  
Mercator  
Schweiz**



**Fondation Fritz Gerber**  
AUX CÔTÉS DES JEUNES TALENTS



Stiftung Kinderschutz Schweiz  
Fondation Suisse pour la Protection de l'Enfant  
Fondazione Svizzera per la Protezione dell'Infanzia



**FONDATION  
LEENAARDS**

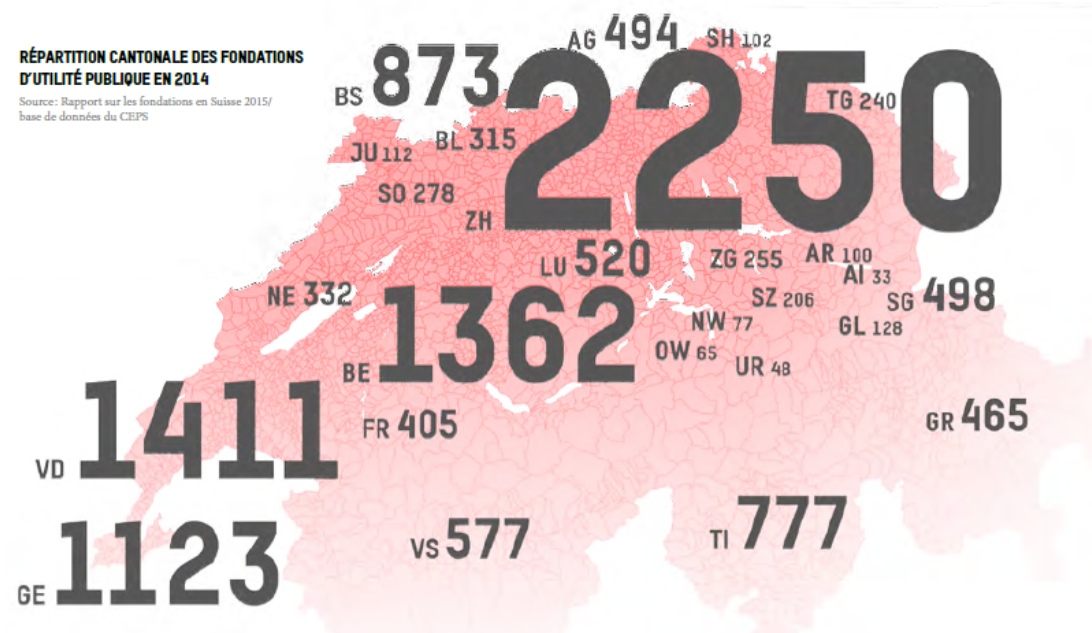


ADDICTION | SUISSE

# En Suisse

- **13'046 fondations**
  - 7500 fondations donatrices
  - 85% < 5 Mio. CHF

- Consolidation
- Pas ou peu d'informations



Centre d'étude de la philanthropie, université Bâle

Deux sites permettant de trouver la  
fondation:



# Répartition des champs d'activité

- Social 30.1 %
- Art et culture 27.3 %
- Education 13.1 %
- Santé 8.1 %

Centre d'étude de la philanthropie, université Bâle

# Comment approcher les fondations ?

- Les fondations se professionnalisent aussi
- Approche personnalisée
- Vendre les projets qui les intéressent
- Etre au bon timing
- Suivi et relance



# Le financement par la société civile..

- Est devenu un métier très concurrentiel

**swissfundraising** 



- Demande beaucoup d'investissement pour des campagnes nationales
- Des niches sont possibles avec peu de moyen et de la créativité
- Le mécénat (fondations) se professionnalise aussi des deux cotés.



