

# Fondations suisses

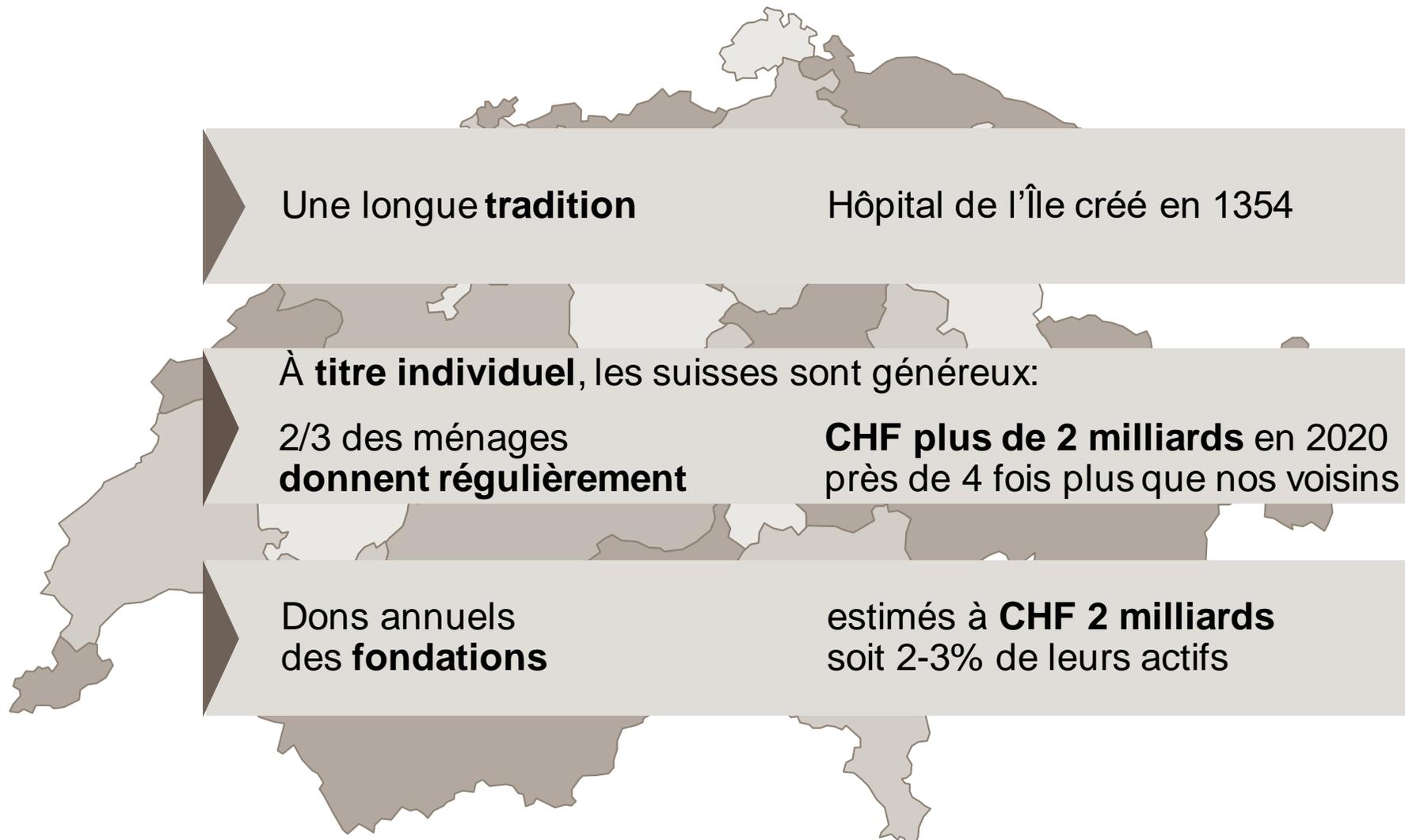
## Tour d'horizon

**SwissFoundations**

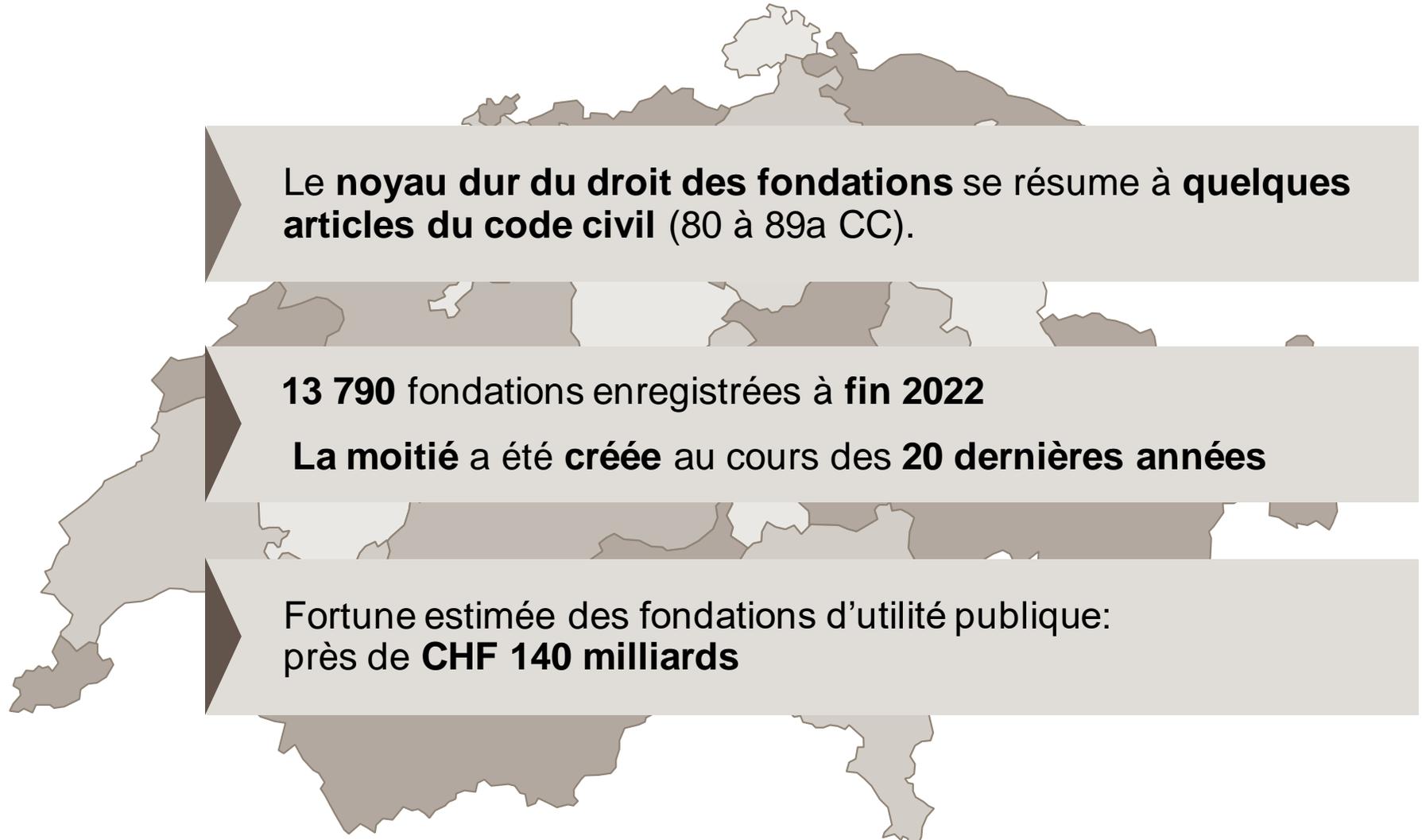
Aline Freiburghaus  
MA Sc. Pol., MSc Environm.  
Co-Directrice

Maison Internationale des Associations  
Genève, 25 avril 2025

# La Suisse, une nation généreuse...



## ... souvent qualifiée de paradis pour les fondations

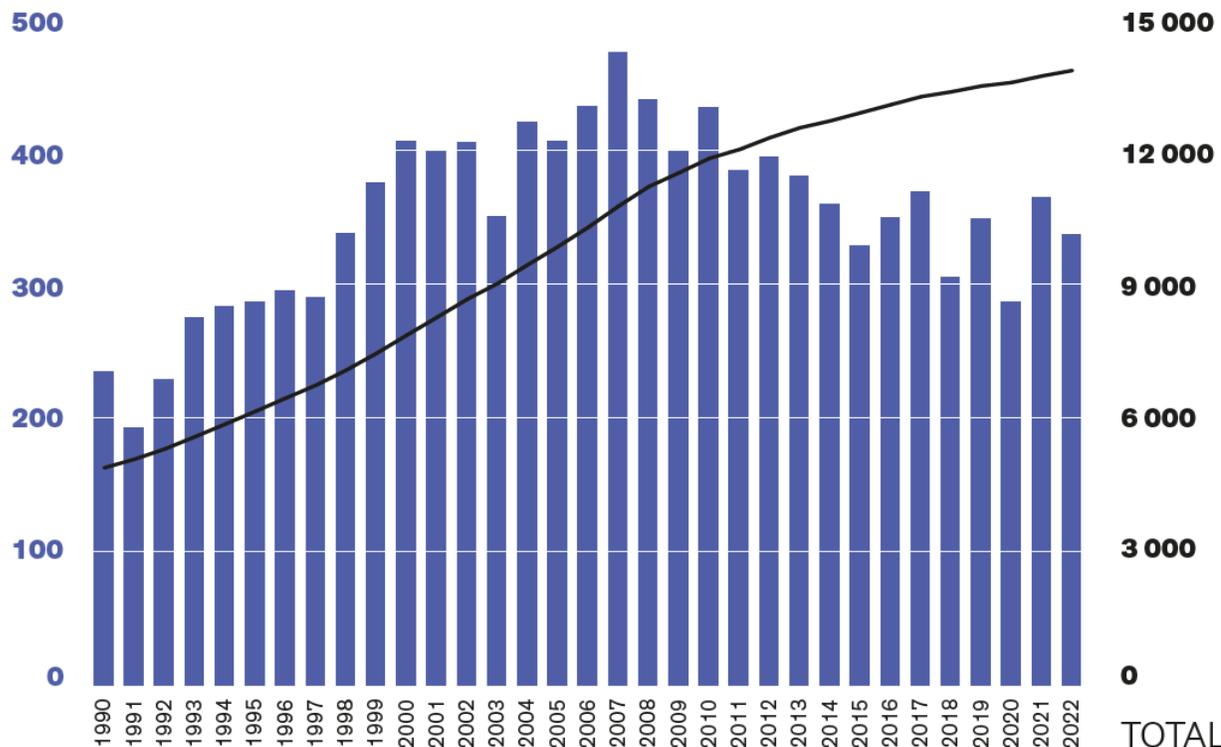


# Le nombre de fondations a presque triplé depuis 1990

Evolution du secteur des fondations, compte tenu des créations et des liquidations, depuis 1990

**NOMBRE DE CONSTITUTIONS**

**NOMBRE DE FONDATIONS**

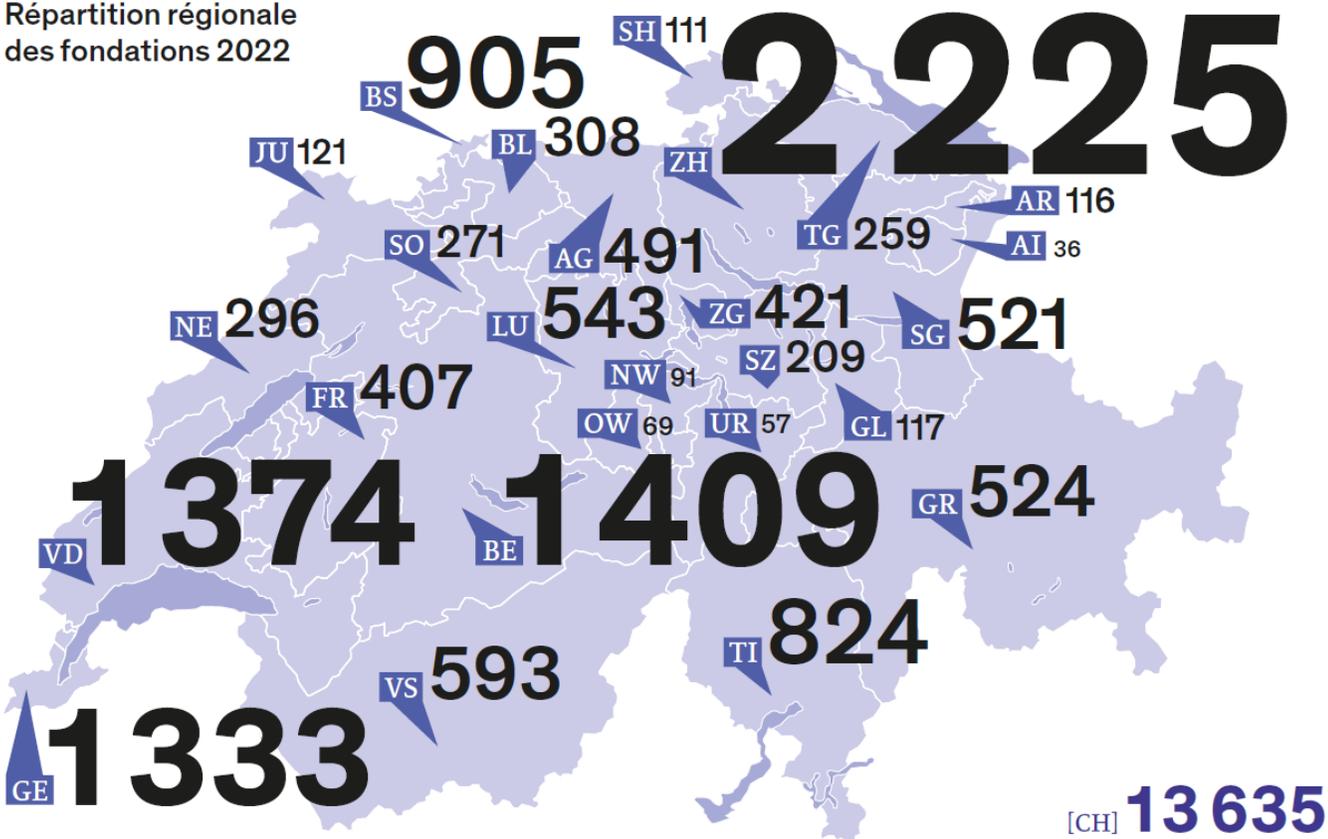


Source : Le rapport sur les fondations en Suisse 2023/ Base de données CEPS

TOTAL  
2022  
**13 790**

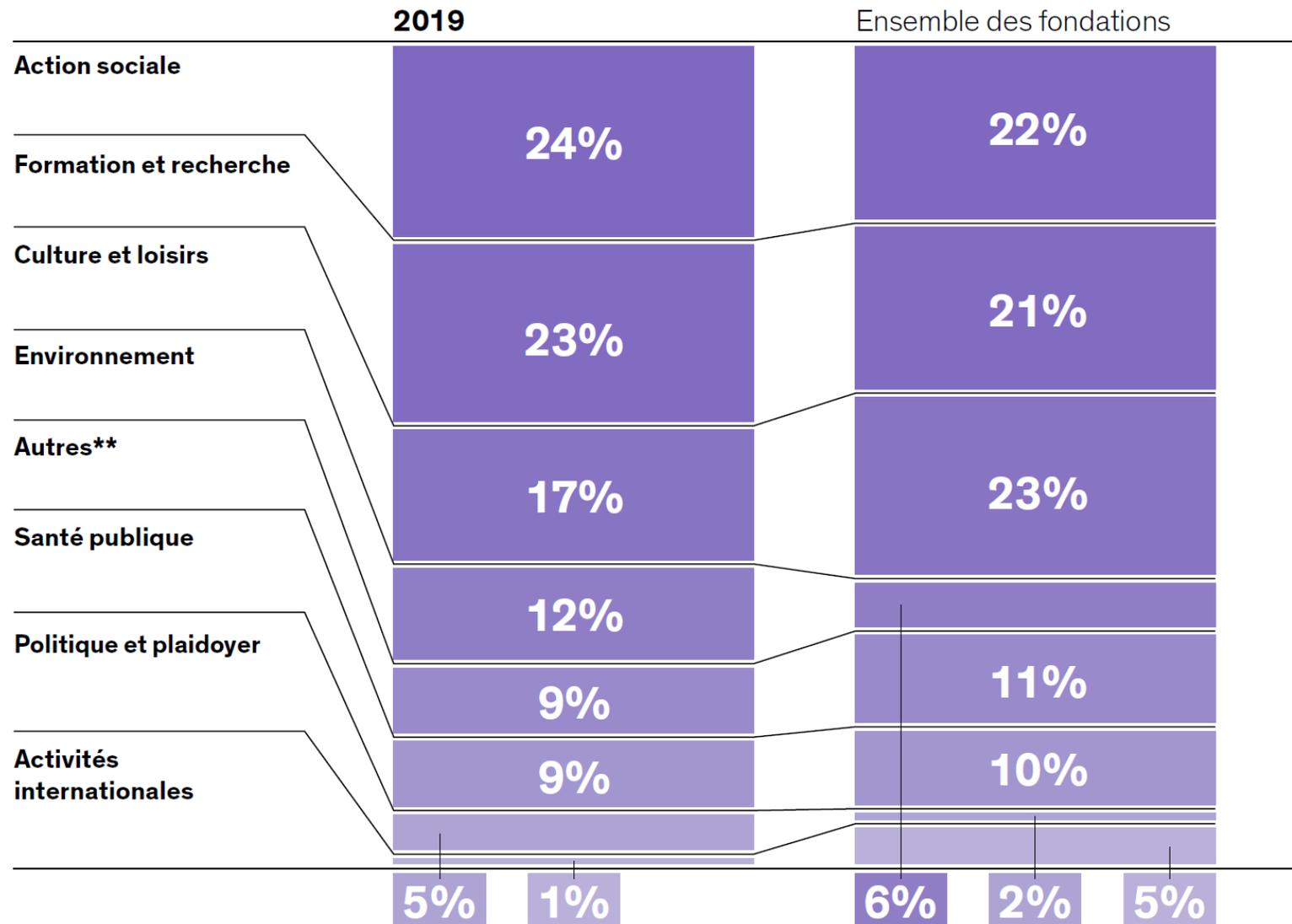
# ZH, VD, BE & GE regroupent la moitié des fondations

SwissFoundations



Source : Le rapport sur les fondations en Suisse 2023/ Base de données CEPS

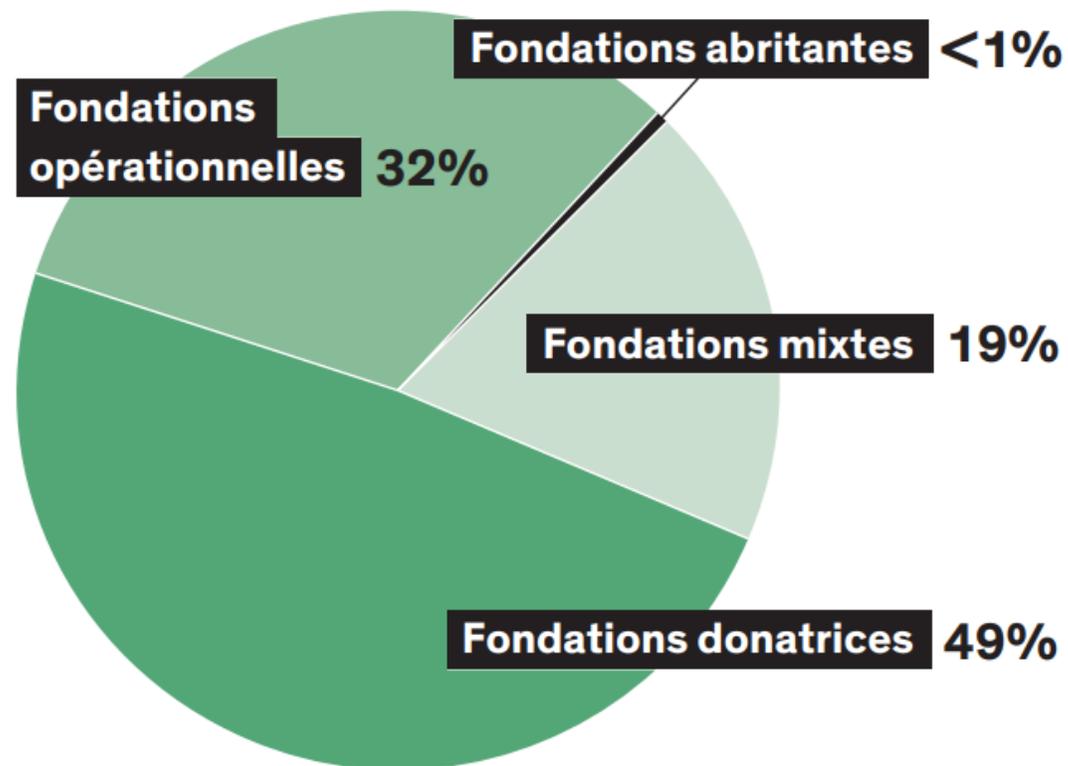
# Les fondations sont majoritairement actives dans les domaines de l'action sociale, de la formation et de la culture



Source: Le rapport sur les fondations en Suisse 2020/ Base de données CEPS

# Les fondations donatrices représentent la moitié du total des fondations

Répartition des fondations d'utilité publique en fonction de la forme



Source: Le rapport sur les fondations en Suisse 2019/ Base de données CEPS

## Conseils pour adresser une demande à une fondation

---

- Les fondations ont en principe des buts bien définis limitant très précisément leur champ d'activité.
- En conséquence, votre demande n'aura des chances de succès que si le projet est vraiment en phase avec les buts de la fondation.
- Les fondations préfèrent généralement soutenir des projets que des organisations et leurs frais d'exploitation.
- De nombreuses fondations privilégient les partenariats s'étendant sur plusieurs années.
- Invitez les membres de la fondation à votre manifestation.
- Assurez-vous que la fondation accorde bel et bien des aides sur la base de demandes et qu'elle se ne limite pas à soutenir des projets de sa propre initiative?
- Les fondations ne soutiennent que rarement des entreprises commerciales.

## Phase préparatoire

---

### Quels organismes sont susceptibles d'entrer en ligne de compte?

- Procédez de manière systématique et faites une recherche détaillée. Cela peut prendre un peu de temps mais c'est un bon investissement.
- Recherchez des organismes ayant déjà soutenu des projets semblables au vôtre. Peut-être pourront-ils également entrer en ligne de compte pour vous.
- Informez-vous en détail des mesures d'encouragement proposées par chaque organisme, qu'il s'agisse d'une fondation, d'un canton, d'une commune ou d'autre institution.

### Quelques outils pour trouver une fondation:



Fundraiso.ch répertorie toutes les fondations d'utilité publique suisses, dans un index de recherche mis à jour quotidiennement .



Stiftungschweiz.ch répertorie les fondations et offre un système de correspondance entre donateurs et porteurs de projets.

**SwissFoundations**

La liste des fondations donatrices membres est consultable sur <https://www.swissfoundations.ch/fr/a-propos/nos-membres/>

# Cibler la demande

---

## Le profil répond-il aux critères d'encouragement ?

- La requête remplit-elle les critères requis? Y a-t-il une limite d'âge pour les requérants?
- Quels domaines l'organisme a-t-il encouragés jusqu'ici? Cherchez à identifier son profil de promoteur. L'organisme apporte-t-il un soutien dans votre domaine?
- Dressez un récapitulatif de vos activités culturelles dans lequel vous réunirez des recensions, et éventuellement aussi des expertises, et comparez votre profil aux exigences de l'organisme de promotion.
- Relevez les points de convergence afin de pouvoir mieux argumenter par la suite. Demandez-vous pourquoi cet organisme pourrait précisément entrer en ligne de compte pour le financement de votre projet.
- Un contact téléphonique peut dans bien des cas s'avérer utile pour tâter le terrain.
- N'adressez pas vos demandes à l'aveuglette. Ciblez-les. Vous vous épargnerez un travail inutile, à vous et à l'organisme.
- N'adressez pas de demandes standard impersonnelles. Pour toute réponse, si réponse il y a, vous essuierez un refus.

## Tenir compte des délais

---

### Prévoir des délais suffisants? Suis-je suffisamment professionnel/le et flexible?

- Informez-vous des délais de dépôt des demandes. Certains organismes n'allouent leurs contributions qu'une fois l'an.
- Soyez conscient/e du fait qu'une demande ne se fait pas du jour au lendemain.
- Travaillez de manière professionnelle et montrer que vous vous investissez dans votre travail.
- N'oubliez pas qu'il est plus facile de trouver des fonds si vous bénéficiez déjà d'un soutien ou si pouvez faire état d'aides reçues pour des projets réalisés dans le passé. En faire mention peut constituer un atout supplémentaire.
- Établissez une distinction clair et nette entre aide financière et sponsoring; le sponsoring est un type spécifique de publicité qui suppose une contrepartie.

## Etablir un dossier solide

---

### Comment votre dossier doit-il se présenter ?

- Classez vos documents selon un ordre logique.
- Si le dossier est volumineux, faites une table des matières et numérotez les pages.
- Si l'organisme de promotion possède un formulaire de demande (ou un formulaire analogue), remplissez-le entièrement et joignez-y toutes les annexes requises.
- Envoyez une documentation complète en évitant tout ce qui est superflu.
- Écrivez dans un style clair et compréhensible. Ne faites pas de la littérature.
- Faites si possible relire vos textes par quelqu'un d'extérieur.
- Votre message est-il formulé en termes clairs? Vos textes sont-ils intelligibles?
- N'oubliez pas que la personne qui traitera votre dossier ne connaît pas nécessairement votre domaine aussi bien que vous.
- Renseignez-vous pour savoir s'il vous faut envoyer plus d'une copie du dossier.

## Conclusion

---

- Le paysage des fondations est vaste  
→ **Mener une recherche de fonds demande du temps**
- Chaque fondation a son propre ADN, son propre but et son propre mode de fonctionnement  
→ **Cibler et adapter la demande de soutien est essentiel**
- Il est courant que des fondations allouent un soutien de manière récurrente  
→ **Créer une relation de confiance mutuelle est primordial**

## Quelques liens utiles

---

### **Trouver une fondation:**

<https://www.swissfoundations.ch/fr/secteur/trouver-fondation/>

<https://www.swissfoundations.ch/fr/a-propos/nos-membres/>

<https://stiftungschweiz.ch/>

<https://www.fundraiso.ch/fr/>

### **Rapport sur les fondations en Suisse et Rapport benchmark:**

[Faits & chiffres – SwissFoundations](#)

[Rapport Benchmark 2022 – SwissFoundations](#)

### **Grantee review report (bilingue allemand / français):**

[Grantee\\_Review\\_Report\\_2019.pdf \(unibas.ch\)](#)

### **Etude Funding organisational development (en anglais):**

[Funding-Organisational-Development.pdf \(swissfoundations.ch\)](#)

### **Cours proposés par le Centre en philanthropie de l'UNIGE:**

[Academic courses 2022-2023 \(unige.ch\)](#)

### **Cours proposé par la HEG:**

[CAS Recherche de fonds | HEG - Genève \(hesge.ch\)](#)