

Recherche

Une vision ambitieuse et une recherche ciblée



La recherche de fondations et les fonctions de liste associées constituent l'outil central de la collecte de fonds institutionnelle. Le cas de l'Hospice du Haut-Valais HOPE, qui offre un foyer à des adultes gravement malades dans la dernière phase de leur vie, montre qu'ils aident de manière ciblée une organisation à mettre en place un financement solide.

Défis

- Mettre en place une collecte de fonds pour une institution encore peu connue du secteur de la santé en Suisse
- Gagner la confiance des partenaires de financement
- Communiquer un sujet complexe aux bailleurs de fonds de manière compréhensible et positive
- Assurer le financement et la construction d'un site sans infrastructure existante

Objectifs

- Apporter la preuve du besoin d'un hospice résidentiel dans le Haut-Valais
- Cibler les fondations donatrices et obtenir des soutiens à long terme
- Convaincre avec une collecte de fonds professionnelle et un récit émotionnel
- Assurer progressivement les frais de construction et de fonctionnement de l'hospice grâce à des dons

Fiche descriptive

Les outils de recherche de Spheriq permettent d'identifier rapidement et de manière ciblée des partenaires de financement potentiels.

Grâce à des filtres intelligents par thème, région ou priorité de financement, les utilisateur-trice-s obtiennent en un clin d'œil des résultats pertinents grâce à la Recherche de Spheriq. Les recherches peuvent être enregistrées et mises à jour automatiquement, avec notification des nouveaux résultats correspondants.

Les résultats peuvent être structurés en listes gérées, commentées et partagées avec votre équipe. Il en résulte une base de travail commune et compréhensible pour la collecte de fonds. La recherche est complétée par des profils complets de fondations avec des indications sur les critères d'éligibilité, les priorités et les informations de contact, même pour les fondations qui n'ont pas de site web.

Sur le terrain

Caroline Walker Miano, directrice générale et initiatrice de HOPE, a mis en place la fondation avec un grand engagement et le soutien de ses collègues - de l'évaluation des besoins à l'ouverture. Elle utilise Sphერიq.ch de manière ciblée pour rechercher des partenaires de financement. Les possibilités de filtrage, la fonction de liste et les suggestions de fondations thématiquement proches lui sont particulièrement utiles. Pour elle, la plateforme est un élément essentiel de la réussite de sa collecte de fonds. Dans cette étude de cas, elle partage son expérience avec les outils digitaux, une communication efficace - et pourquoi il faut avoir une vision ambitieuse dans la collecte de fonds.

Comment avez-vous découvert Sphერიq.ch et avec quelles attentes ?

Caroline Walker Miano: J'ai découvert Sphერიq.ch en faisant des recherches sur Internet. J'aime beaucoup utiliser cette plateforme et la recommande régulièrement. Elle est informative, claire et constitue une véritable aide dans la collecte de fonds au quotidien. Au début, mes attentes étaient plutôt réservées, mais au fil du temps, il s'est avéré que Sphერიq.ch offrait une très bonne possibilité de trouver des bailleurs de fonds adéquats.

Comment avez-vous procédé concrètement pour utiliser la plateforme ?

J'ai travaillé de manière ciblée avec des termes de recherche et des filtres. Par exemple, par thèmes tels que « mort », « fin de vie », « soins palliatifs ». Les filtres sont utiles, car le choix des fondations est sinon trop vaste. J'ai également trouvé particulièrement utile que des fondations appropriées soient proposées lorsque l'on se trouve déjà dans une catégorie de recherche.

Comment avez-vous identifié et analysé les fondations appropriées ?

J'ai regardé attentivement les profils des fondations. Lorsqu'il y avait un lien vers un site web, j'y allais directement pour en savoir plus sur les critères d'éligibilité. De nombreuses fondations n'ont pas de site web, en particulier les fondations plus anciennes ou plus petites, souvent privées. Dans de tels cas, je me suis appuyé sur les informations contenues dans le profil de la plateforme. S'il était clair que les institutions publiques, par exemple, ne seraient pas soutenues, je n'ai pas soumis de demande du tout. Je n'ai préparé une demande que si les critères correspondaient en principe. L'objectif de la fondation était particulièrement important pour moi - j'ai vérifié qu'il correspondait à notre projet.



Caroline Walker Miano
Stiftung Hospiz Oberwallis HOPE

La fondation Hospice Haut-Valais HOPE offre des soins palliatifs spécialisés aux adultes atteints de maladies complexes. Son objectif est de permettre aux patients de mourir dans la dignité, dans une atmosphère chaleureuse, et d'accompagner leurs proches de manière globale.

Quelles sont les fonctionnalités de la plateforme que vous avez particulièrement soutenues ?

Outre la fonction de recherche, j'ai trouvé utile de pouvoir créer des listes de recherche personnelles. Cela m'a permis de sauvegarder les résultats appropriés et de garder une trace des fondations que j'avais déjà consultées. Cela m'a permis de gagner du temps et d'éviter les répétitions.

Avez-vous soumis des demandes directement via Sphერიq?

Non, je n'ai pas envoyé de demandes directement via la plateforme. De nombreuses fondations préfèrent les demandes physiques ou ont leurs propres formulaires. J'utilise la plateforme en premier lieu pour faire des recherches, puis je vais sur le site web concerné et j'envoie des demandes individuellement.

Quels résultats avez-vous obtenus en utilisant la plateforme ?

J'ai identifié et contacté une quinzaine de fondations via la plateforme. Cela a permis de collecter des subventions pour un montant total d'environ 300 000 CHF. Les fonds proviennent de plusieurs fondations, y compris de mécènes anonymes ou privés. Certaines ont alloué des montants de CHF 50'000.

Y a-t-il eu des enseignements particuliers ou des déclics ?

Oui, la formulation est essentielle. Le terme « hospice de fin de vie », par exemple, ne fonctionne guère en matière de collecte de fonds, car il fait peur. J'ai également appris que si je ne mentionne pas de montant concret, les contributions sont souvent plus faibles. Si j'indique un montant précis, les chances sont plus grandes que des sommes plus importantes soient allouées. Un dossier bien préparé, émotionnel et présenté de manière professionnelle est essentiel.

Quels conseils donneriez-vous à d'autres NPO en matière de collecte de fonds ?

Il faut faire preuve de professionnalisme, voir grand et ne pas se décourager. Chaque refus est aussi un terrain d'apprentissage. Il est important de connaître les chiffres et de pouvoir présenter le projet de manière convaincante et concise. Un exemple : chez nous, un lit coûte entre 800 et 900 francs par jour. Il faut toujours avoir ces chiffres à portée de main, surtout lorsqu'on discute avec des donateurs potentiels. Souvent, on a en face de soi des personnes qui ont une grande affinité avec les chiffres. Pour convaincre, il faut être sûr du contenu et de la rentabilité.

Quel est l'état d'esprit nécessaire pour réussir une collecte de fonds ?

Si vous voulez de l'argent, vous devez être prêt à investir également dans la communication et les plateformes. Une phrase que je me répète sans cesse est : « Les visions doivent être ambitieuses ». Si l'on voit trop petit, le résultat sera à l'avenant. Dans le domaine de la collecte de fonds en particulier, il faut du courage, des objectifs clairs et une attitude convaincante.

Que souhaitez-vous pour le développement de Spheriq.ch ?

Je trouve que la plateforme est déjà très bien aujourd'hui. J'apprécie particulièrement la clarté et la nouvelle fonction de recherche avec des recherches enregistrées. Ce serait bien d'avoir encore plus de clarté sur les critères de soutien des fondations. Et il serait souhaitable que davantage de fondations rendent transparent le fait qu'elles ont soutenu une organisation. Cela aiderait les autres.

Rôles et responsabilités

Fondation

L'utilisation de Spheriq.ch était entièrement sous la responsabilité de la directrice et initiatrice Caroline Walker Miano. Elle a pris en charge toutes les étapes de la recherche et de l'analyse: de la sélection des termes de recherche pertinents à l'évaluation individuelle des fondations donatrices potentielles, en passant par l'utilisation des fonctions de filtrage. Elle s'est également occupée personnellement de la préparation des demandes et de la prise de contact avec les partenaires de financement. Leur expérience montre comment la collecte de fonds peut être mise en place de manière efficace, même dans les petites structures, à condition qu'elle soit menée de manière professionnelle, ciblée et avec la persévérance nécessaire.

Spheriq

Spheriq a fourni l'infrastructure technique pour la recherche ciblée de partenaires de financement. La plateforme a soutenu la fondation HOPE en proposant des fonctions de filtrage différenciées, des suggestions thématiques et des profils de fondation détaillés, même pour les institutions ne disposant pas de site web. La possibilité de créer des listes de recherche et de gérer les demandes de recherche enregistrées a permis un processus de recherche efficace. La plateforme a ainsi fait office de base centrale pour l'obtention de subventions.

Mise en oeuvre

Pour l'Hospice du Haut-Valais HOPE, l'utilisation de Spheriq.ch a été un élément stratégique dans la mise en place de la collecte de fonds. La directrice Caroline Walker Miano a utilisé la plateforme de manière ciblée pour identifier les fondations donatrices appropriées et fixer des priorités dans les contacts. Grâce aux possibilités de filtrage précises et aux propositions thématiques, elle a réussi à trouver des donateurs appropriés, même pour un sujet sensible comme les soins palliatifs.

Plutôt que de procéder à des envois en masse, la fondation a délibérément investi du temps dans l'analyse qualitative des profils des fondations et a préparé des dossiers individualisés. Une approche qui s'est avérée efficace. L'ensemble du processus a été suivi de manière structurée en interne: de la création de listes de recherche à la prise de contact concrète, en passant par la hiérarchisation des partenaires de financement potentiels. La plateforme a servi de base de connaissances centrale pour garder une vue d'ensemble et prendre des décisions stratégiques en matière de collecte de fonds en toute connaissance de cause.