

Grantee Review 2019

Rapport individuel
Fondation Arcanum

Grantee Review 2019

Ce rapport a été créé à des fins d'organisation interne. Le Center for Philanthropy Studies (CEPS) a traité les données collectées et les évaluations de manière confidentielle. Les fondations sont libres de partager leur contenu avec des tiers.

IMPRIME

Personne(s) responsable(s) du côté de la fondation : **Dr. Karsten Timmer**

Gestion de projet CEPS :
Prof. Dr. Georg von Schnurbein

Équipe de projet CEPS :
Alice Hengevoss, MA in Economics



Center for Philanthropy Studies
Université de Bâle
Steinengraben 22, 4051 Basel

TABLE DES MATIÈRES



· Sommaire exécutif

· Grantee Review: Objectif, conception de l'enquête et données

· Résultats bénéficiaires

· Résultats requérants

· Questions individuelles

· Conclusions et recommandations

- Word Cloud
- Expertise et influence
- Communication et transparence
- Préparation de la demande
- Phase de soutien
- Questions spécifiques sur la fondation

- Word Cloud
- Feedback après le rejet de la demande
- Suggestions d'amélioration des bénéficiaires et requérants

SOMMAIRE EXÉCUTIF (1/11)



ENQUÊTE

Le Grantee Review montre comment les bénéficiaires et les requérants perçoivent la collaboration avec la Fondation Arcanum. Une enquête a été menée sur les sujets suivants : compréhension et influence de la fondation sur le domaine du financement, communication et transparence, préparation des demandes, phase de soutien. Les réponses ont été recueillies auprès de 94 bénéficiaires (3 dernières années) et de 113 requérants (5 dernières années). Les résultats sont présentés par rapport aux benchmark (BM) de l'ensemble de l'enquête.

RÉSULTATS BÉNÉFICIAIRES

Dans l'ensemble, la communication et la collaboration avec la fondation sont jugées très positives et transparentes. La compréhension du domaine d'activité de la fondation et son influence sur celui-ci sont également perçues comme supérieures à la moyenne. Les sessions de coaching proposées sont considérées comme particulièrement utiles. Les bénéficiaires souhaitent en particulier que la Fondation Arcanum sensibilise le public à leur domaine d'activité et contribue à renforcer les réseaux entre les organisations et les autres organismes de financement.

SOMMAIRE EXÉCUTIF (II/II)



RÉSULTATS REQUÉRANTS

La communication et le feedback après le rejet d'une demande sont généralement jugés positifs ou compréhensibles. Une grande majorité des requérants aurait trouvé utile de recevoir un retour d'information écrit détaillé concernant les raisons qui ont mené au rejet de la demande. Il conviendrait d'examiner si la communication via le site web pourrait être renforcée (par exemple, si les budgets des différents domaines de financement sont épuisés).

RECOMMANDATIONS

La Fondation Arcanum obtient des résultats supérieurs à la moyenne, autant chez les bénéficiaires que chez les requérants. Les contacts personnels et la visibilité sur Internet sont particulièrement importants pour entrer en contact avec des bénéficiaires potentiels. En outre, les offres de soutien et de conseil sur la préparation des demandes devraient être révisées et une plus grande attention devrait leur être accordée afin qu'elles soient davantage utilisées. Les sessions de coaching proposées offrent une valeur ajoutée particulière pour les bénéficiaires et devraient être développées davantage en conséquence. La Fondation Arcanum pourrait agir encore plus fortement en tant qu'acteur de la mise en contact entre les bénéficiaires et les autres organisations de financement.

Fondation Arcanum¹ | Benchmark



	COMPRÉHENSION ET INFLUENCE	COMMUNICATION	TRANSPARENCE	PRÉPARATION DE LA DEMANDE	FEEDBACK APRÈS REJET DE LA DEMANDE	PHASE DE SOUTIEN
BÉNÉFICIAIRES	4.2 4.1	4.6 4.4	4.4 4.2	4.0 3.9	—	4.6 4.4
REQUÉRANTS	—	4.0 3.7	3.3 3.0	3.7 3.6	3.7 2.8	—

¹ Pour la notation, les questions pertinentes de l'enquête ont été converties sur une échelle de 1 à 5, où 1 est le minimum et 5 le maximum. Les évaluations sont basées sur un échantillon de : N=25 bénéficiaires et N=23 requérants | Benchmark : N=416 ou N=252

Conception de l'enquête

GRANTEE REVIEW



L'enquête Grantee Review montre comment les bénéficiaires et les requérants² perçoivent la préparation de la demande et la collaboration avec la Fondation Arcanum.

L'enquête de 2019 a été réalisée pour les sept fondations et organisations de financement suivantes : Fondation Arcanum, Fondation Botnar, Fondation Leenaards, Gebert Rűf Stiftung, Stiftung Mercator Schweiz, Société suisse d'utilité publique, UBS Optimus Foundation.

Ce rapport individuel présente les résultats individuels de la Fondation Arcanum et les compare aux valeurs benchmark (BM) des six autres fondations ou organisations de financement participantes.

Ce rapport individuel veut servir de base afin de vérifier quels sont les processus qui fonctionnent bien pour les bénéficiaires et les requérants et où toute amélioration peut conduire à une meilleure collaboration et à une meilleure correspondance entre la fondation et ses bénéficiaires.

Les réponses au sondage représentent la perception subjective des participants. Il faut en tenir compte dans l'interprétation des résultats.

² Dans ce qui suit, le terme "requérant" est utilisé. Cela se réfère toujours aussi à la forme féminine du terme.

CONCEPTION DE L'ENQUÊTE (I/II)



Le Grantee Review 2019 a été élaboré à partir de deux études sur la perception publique des fondations aux États-Unis³ et en Allemagne⁴.

En collaboration avec les fondations participantes, les contenus et les questions ont été adaptés à leurs besoins et à leur contexte organisationnel. Des questionnaires à l'intention des bénéficiaires (45 questions) et des requérants (29) ont été élaborés avec le contenu suivant :

BÉNÉFICIAIRES

Questions descriptives sur l'organisation / la personne (13 questions), la compréhension et l'influence (5), la communication et la transparence (3), la préparation des demandes (10), la phase de soutien (9) et les questions spécifiques et ouvertes au sujet de la fondation (4).

REQUÉRANT

Questions descriptives sur l'organisation / la personne (6), communication et transparence (3), préparation de la demande (10) retour de feedback après le rejet (7) et questions spécifiques et ouvertes au sujet de la fondation (3).

³ The Center for Effective Philanthropy, 2016. Grantee Perception Report. Cambridge: CEP.

⁴ Centre for Social Investment, 2015. Learning from Partners. Gesamtrepot 2015. Heidelberg: CSI.

CONCEPTION DE L'ENQUÊTE (II/II)



L'enquête a été réalisée en ligne à l'aide de l'outil d'enquête *Qualtrics*. Afin d'assurer son indépendance, l'enquête a été menée par le Center for Philanthropy Studies (CEPS). Les adresses e-mail des bénéficiaires (3 dernières années) et des requérants (5 dernières années) ont été envoyées au CEPS par les fondations et organisations de financement participantes.

L'enquête s'est déroulée du 3. juin 2019 au 3. septembre 2019.

Pour la Fondation Arcanum, 25 réponses des bénéficiaires (correspondant à un taux de réponse de 83 %) et 23

réponses des requérants (47%) ont été évaluées. Les valeurs benchmark sont fondées sur 416 réponses des partenaires de financement (taux de réponse : 53 %) et 252 réponses des requérants (30 %).

Les pages suivantes résument les caractéristiques descriptives des données sur lesquelles sont fondées les évaluations. Par la suite, les résultats des bénéficiaires et des requérants sont présentés par rapport aux valeurs benchmark. Finalement, des recommandations sont présentées.

DONNÉES DESCRIPTIVES (I/II)



DONNÉES D'ENQUÊTE	BÉNÉFICIAIRES	REQUÉRANTS
Nombre d'adresses e-mail contactées	30	49
Nombre de réponses	27	25
Nombre de réponses après le filtrage des données ⁵ (N)	25	23
Taux de réponse	83 %	47 %

Unité pour laquelle la demande de soutien a été soumise :

Organisation à but non lucratif (OBNL)	92 %	100 %
Institution publique	8 %	0 %
Personne individuelle	0 %	0 %
Autre ⁶	0 %	0 %

L'initiative de faire une demande de financement est venue de :

l'organisation ou l'individu	78 %	91 %
de la fondation	17 %	0 %
Autre ⁷	4 %	9 %

⁵ Les questionnaires vides et incohérents ont été supprimés pour améliorer la qualité des données. Comme il n'était pas obligatoire de répondre aux questions, le nombre de réponses par question peut varier.

⁶ Autre : n/a

⁷ Autre : Les bénéficiaires ont aussi écrit «von unserer Organisation UND der Stiftung». Les requérants ont aussi écrit «par la Banc Public».

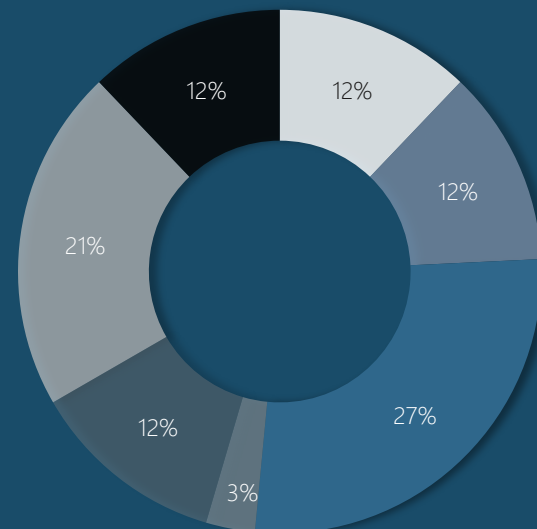
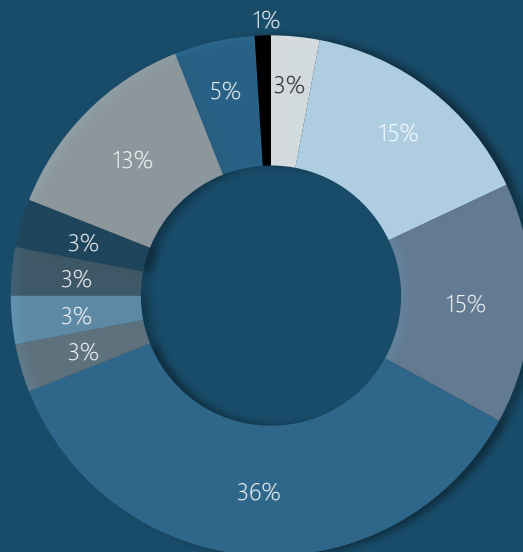
DONNÉES DESCRIPTIVES (II/II)

DOMAINE D'ACTIVITÉ : ⁸

BÉNÉFICIAIRES ⁹

REQUÉRANTS

- Culture et loisirs
- Formation et recherche
- Domaine de la santé
- Social (p.e. jeunesse, personnes âgées)
- Protection de l'environnement
- Développement et logement
- Droit, advocacy et politique
- Développement secteur philanthropique
- Coopération internationale au développement
- Associations économiques et syndicats
- Autre



⁸ Les domaines de financement ont été sondés selon la Classification internationale des organisations à but non lucratif (ICNPO). Plusieurs réponses possibles.

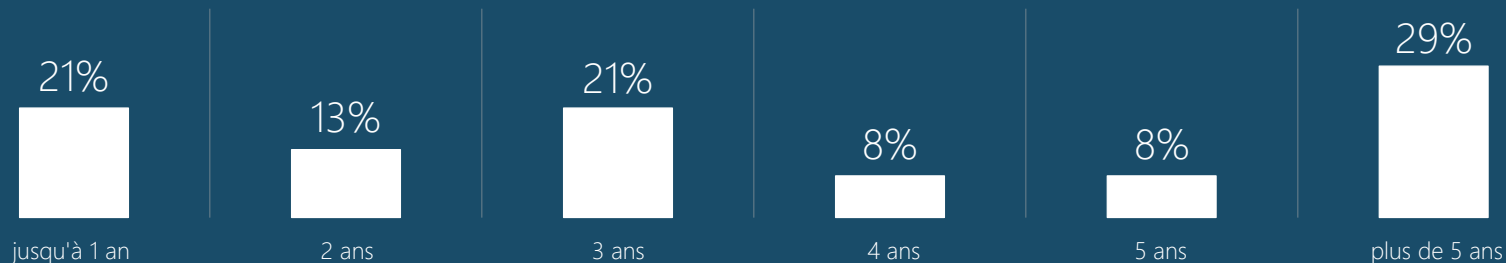
Autre: Les requérants ont écrit *Friedensförderung und Katastrophenhilfe*.

⁹ La différence à 100 % résulte de l'arrondissement aux pourcentages entiers. Ceci n'a pas d'influence significative sur l'interprétation des résultats.

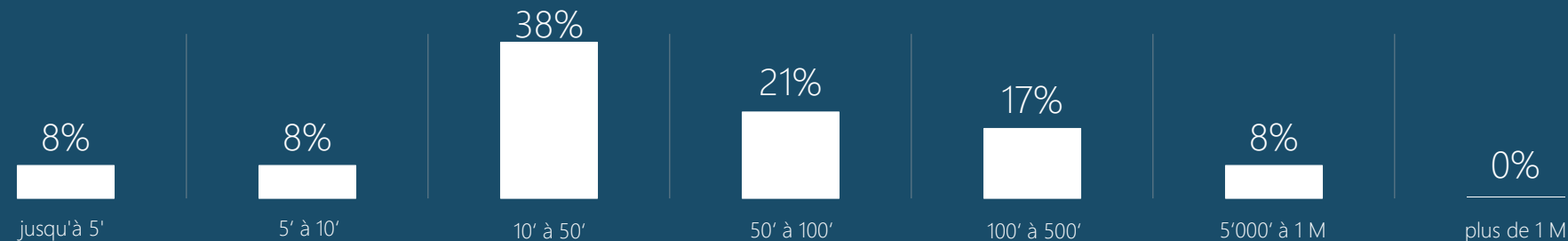
BÉNÉFICIAIRES (DONNÉES DESCRIPTIVES : I/III)



DURÉE DU SOUTIEN



MONTANT DE SOUTIEN ¹⁰ (en milliers de CHF)

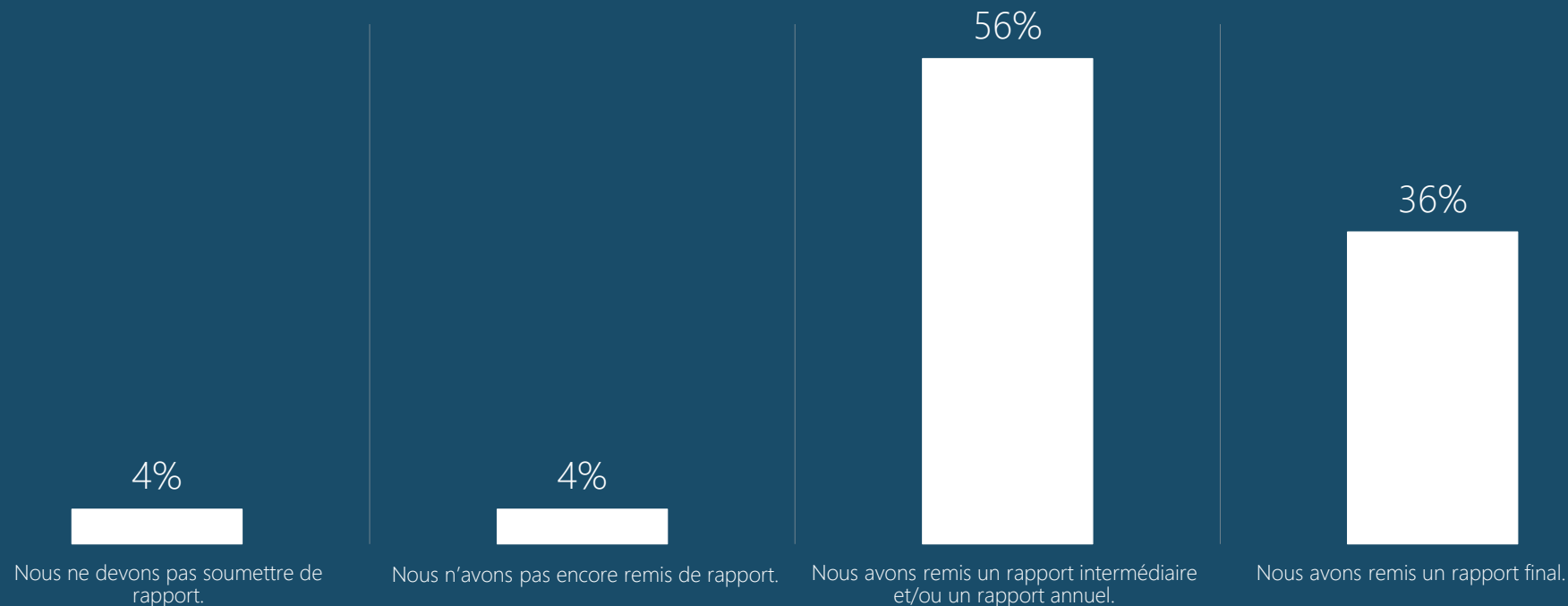


¹⁰ Les montants en euros ont été convertis au taux de change de 1€/1,08CHF.

BÉNÉFICIAIRES (DONNÉES DESCRIPTIVES : II/III)

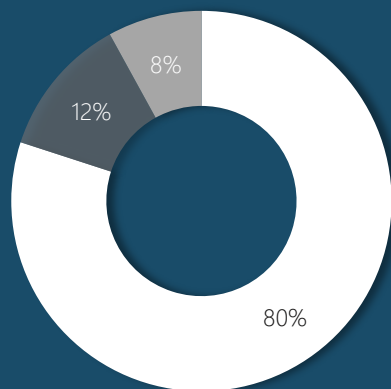


Quel a été le dernier rapport que vous avez dû soumettre à la fondation ?



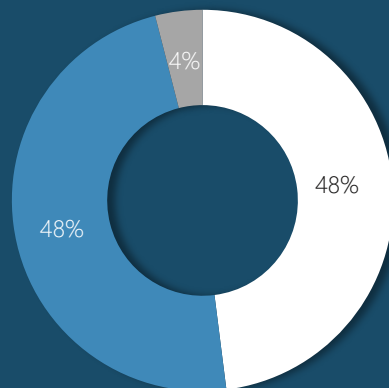
BÉNÉFICIAIRES (DONNÉES DESCRIPTIVES : III/III)

TYPE DE SOUTIEN FINANCIER OBTENU ¹¹



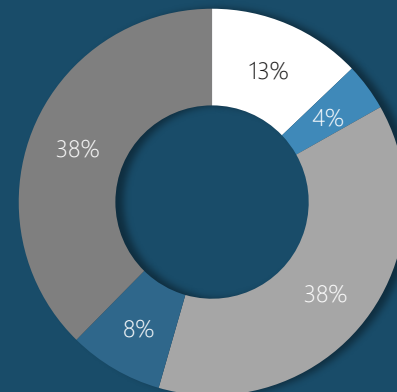
- Soutien à un projet spécifique
- Soutien à l'entreprise ou à l'infrastructure
- Autre

EXPÉRIENCE FAITE AVEC LA FONDATION À CE JOUR



- Première contribution de la fondation
- Contributions régulières par le passé
- Contributions irrégulières par le passé

PHASE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION



- Phase de création
- Phase de développement
- Phase de croissance
- Phase de maturité
- Phase de consolidation

¹¹ Autre: «Patenschaft von zwei Abgabestellen», «Aufbau und Förderung eines Nothilfefonds».

DONNÉES DESCRIPTIVES COMMENTAIRE



25 réponses de bénéficiaires (soit un taux de réponse de 83%) et 23 réponses de requérants (47%) ont été évaluées.

71% des réponses viennent d'organisations qui travaillent avec la fondation depuis cinq ans au maximum. 64 % des projets sont actuellement en cours.

La majorité des financements sont destinés aux OBNL (92%) et 78% des demandes de financement sont initiées par les organisations elles-mêmes.

En termes de pourcentage, la plus grande part du financement va aux *services sociaux* (36 %), à *l'éducation* et à

la recherche (15 %), au *domaine de la santé* (15 %) et à la *coopération internationale au développement* (13 %).

Ce sont surtout les projets qui sont financés, près de la moitié (46 %) avec un montant supérieur à 50 000 CHF.

La majorité des organisations interrogées sont soit en phase de croissance (38%), soit en phase de consolidation (38%).

RÉSULTATS BÉNÉFICIAIRES

Analytics

Statistics

WORD CLOUD BÉNÉFICIAIRES



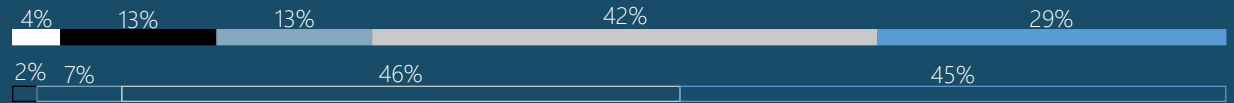
Les bénéficiaires ont été demandés quel mot-clé ils associent intuitivement à la Fondation Arcanum. Plus un mot est mentionné fréquemment, plus il sera affiché en grand.

COMPRÉHENSION ET INFLUENCE (I/III)



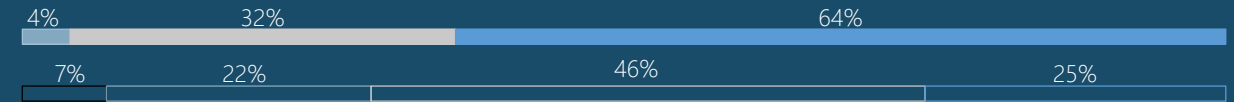
Compréhension par la fondation des enjeux actuels dans le secteur d'activité

BM



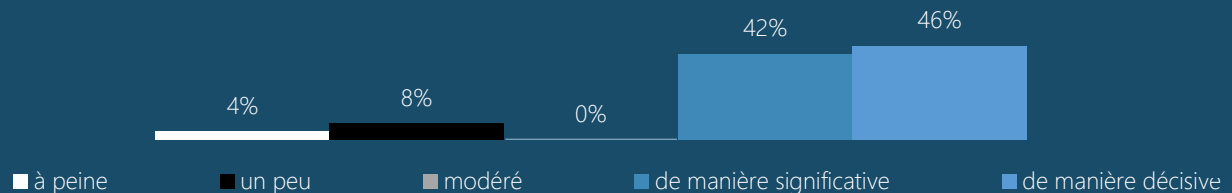
Influence de la fondation sur votre domaine d'activité.

BM



■ très faible ■ faible ■ ni l'un ni l'autre ■ bonne ■ très bonne

Dans quelle mesure le soutien accordé par la fondation a-t-il contribué à la stabilité et au développement de votre organisation ?



COMPRÉHENSION ET INFLUENCE (II/III)



DIFFICULTÉS PRINCIPALES À SURMONTER POUR OBTENIR UN SOUTIEN FINANCIER DANS LE DOMAINE D'ACTIVITÉ

Le travail administratif lié au processus de demande est trop important.



Le secteur des fondations est très opaque.



La recherche d'institutions de soutien idoines est difficile.



La concurrence est très forte dans notre domaine d'activité.



Les institutions de soutien sont rares dans notre domaine d'activité.



Notre activité occupe un secteur de niche.



Notre activité est perçue comme peu importante et peu urgente pour la société.



Autre¹²



Pas de difficultés.



¹² Autre: "Förderung von neuen Projekt im Gegensatz zu etablierten Projekten wird bevorzugt", «Notre organisation, avec des sections cantonales et un siège romand, nous contraint à chercher des soutiens dans notre canton, et pas au-delà», « Peu de bailleurs pour le Burundi, peu connu et système politique peu favorable», «Strukturelle Unterstützung nach Anstossfinanzierungen».

Comment la Fondation Arcanum peut-elle aider à faire face à ces défis ?

«En continuant à nous aider. En faisant de l'information sur notre prestation. En nous appuyant auprès des pouvoirs publics, des politiques ou d'autres organisations.»

«La Fondation peut servir de lien envers d'autres fondations qui pourraient être intéressées et recommander nos activités.»

«Formations, coaching (déjà offert mais à poursuivre), faciliter les contacts avec les financeurs, offres d'outils communs aux associations demandeuses, guide des fondations et des chemins d'accès, financer du temps pour la recherche de fonds, etc.»

«Indem nach einer Anstossphase auch Projektstrukturen finanziert werden. Viele Projekte die sich bewährt haben, sollen auch nachhaltig etabliert werden können.»

«La Fondation pourrait aider à nous mettre en contact avec des organisations de notre domaine.»

«Ausschreibungen veröffentlichen, Angaben zu verfügbaren Mitteln im jeweiligen Förderbereich, genaue Angaben zu Auswahlkriterien, Förderpartnerschaften entwickeln und vertiefen.»

Le mot-clé le plus important que les bénéficiaires associent à la fondation est "Fribourg".

71% des bénéficiaires estiment que la compréhension de la fondation dans leur domaine d'activité est élevée à très élevée. Cela place la fondation en dessous de la BM (91%).

En revanche, l'influence de la fondation sur les domaines d'activité respectifs est estimée à 96 %, un pourcentage qui va de élevé à très élevé. Ce pourcentage est nettement supérieur à celui de la BM (71 %).

La fondation apporte une contribution significative, voire décisive, à la stabilité et au développement des organisations

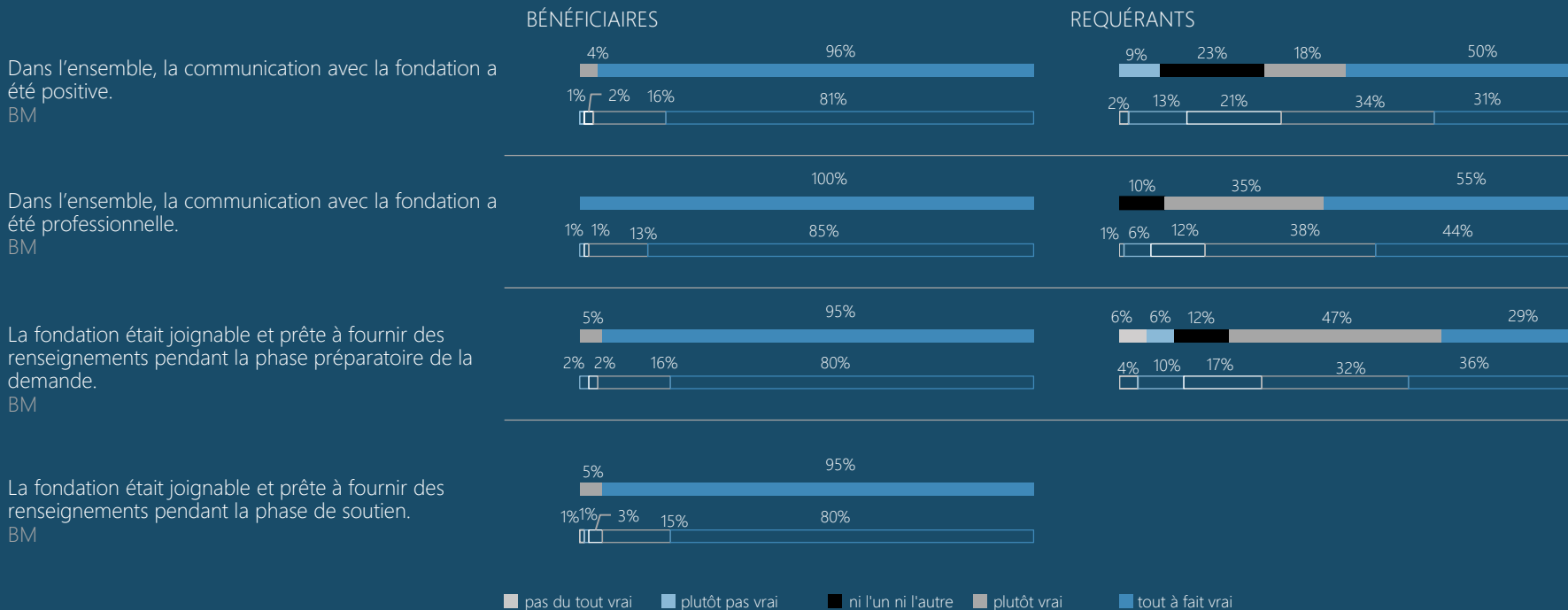
soutenues à 88%.

Les trois plus grands défis pour les bénéficiaires sont les suivants: *La recherche d'institutions de financement appropriées (20%), le niveau élevé de concurrence dans leur domaine d'activité (16%) et la complexité perçue dans le secteur des fondations (16%).*

Afin de relever ces défis, les bénéficiaires proposent notamment de sensibiliser le public à leur domaine d'activité, de soutenir un renforcement de la mise en réseau entre les organisations et les autres organismes de financement, ou d'étendre le coaching existant.

COMMUNICATION (Ia/III)

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à vos expériences avec la fondation ?



COMMUNICATION (Ib/III)



Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à vos expériences avec la fondation ?

En cas de difficulté, nous avons demandé conseil à la fondation en toute confiance.

BM

BÉNÉFICIAIRES

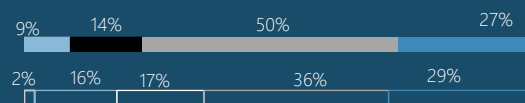
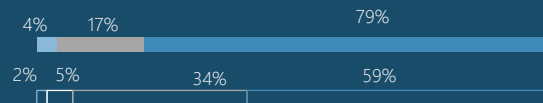


REQUÉRANTS



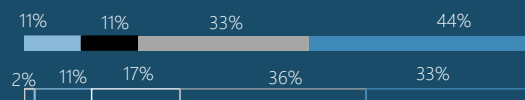
La stratégie et les objectifs de la fondation sont communiqués avec clarté.

BM



Les informations et renseignements obtenus via différents canaux de communication (p. ex. réseau personnel, sources écrites etc.) étaient concordants.

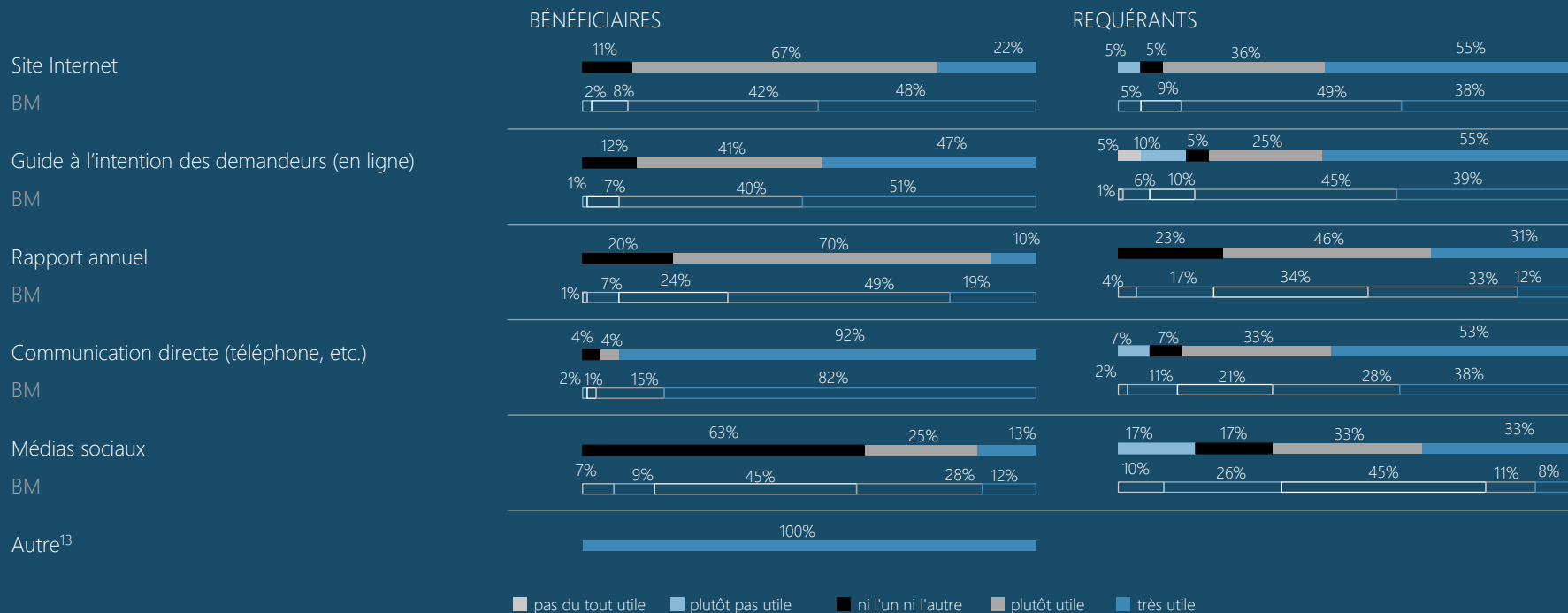
BM



pas du tout vrai
 plutôt pas vrai
 ni l'un ni l'autre
 plutôt vrai
 tout à fait vrai

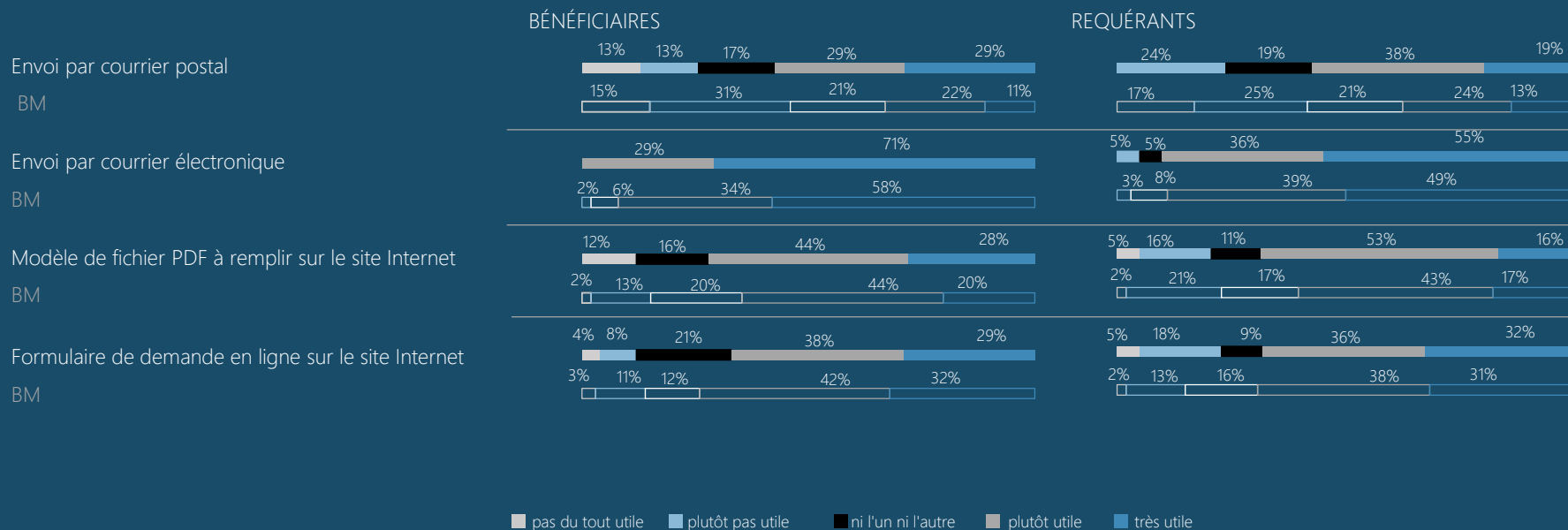
COMMUNICATION (II/III)

Veillez donner votre appréciation des canaux de communication suivants :



¹³ Autre : Les bénéficiaires ont aussi écrit "contacte par e-mail".

Les demandes de soutien peuvent être soumises aux fondations par différents moyens. Quel est votre avis sur les possibilités suivantes?



TRANSPARENCE (I/II)

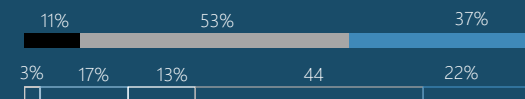
Dans quelle mesure les énoncés suivants sur la transparence de la Fondation se vérifient-ils ?

BÉNÉFICIAIRES

REQUÉRANTS

Les exigences de la fondation par rapport à la soumission de la demande sont compréhensibles.

BM



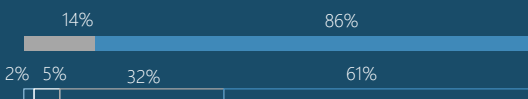
Les exigences de la fondation pendant la phase de soutien sont transparentes.

BM



Les exigences de la fondation quant à l'atteinte des objectifs au terme du projet sont explicites.

BM



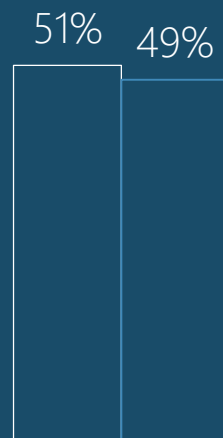
■ pas du tout vrai ■ plutôt pas vrai ■ ni l'un ni l'autre ■ plutôt vrai ■ tout à fait vrai

TRANSPARENCE (II/II)

Saviez-vous comment le processus de sélection se déroulerait après la soumission de votre demande ?

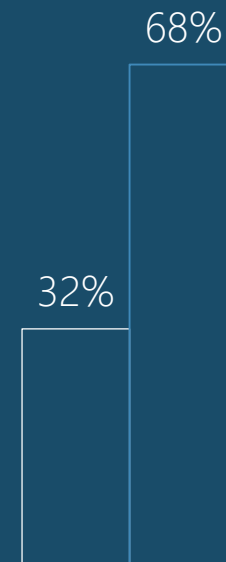
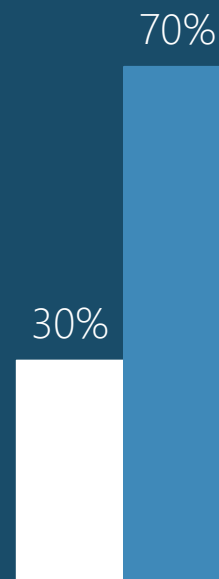
BÉNÉFICIAIRES

BM



REQUÉRANTS

BM



■ Oui

■ Non

La majorité des bénéficiaires (96%) et des requérants (50%) ont jugé la communication avec la Fondation Arcanum très positive.

Lors de la préparation de la demande, les bénéficiaires (100%) ainsi que les requérants (66%) ont perçu la fondation comme plutôt à très accessible et prête à offrir des informations. 95% des bénéficiaires ont perçu la fondation comme étant accessible et prête à fournir des informations pendant la phase de soutien.

Lorsque des difficultés se sont présentées, 78 % des bénéficiaires se sont sentis très en confiance pour solliciter la fondation.

La stratégie et les objectifs de financement sont perçus comme très clairs par 79% des bénéficiaires. Seuls 27 % des demandeurs les ont trouvés très clairs.

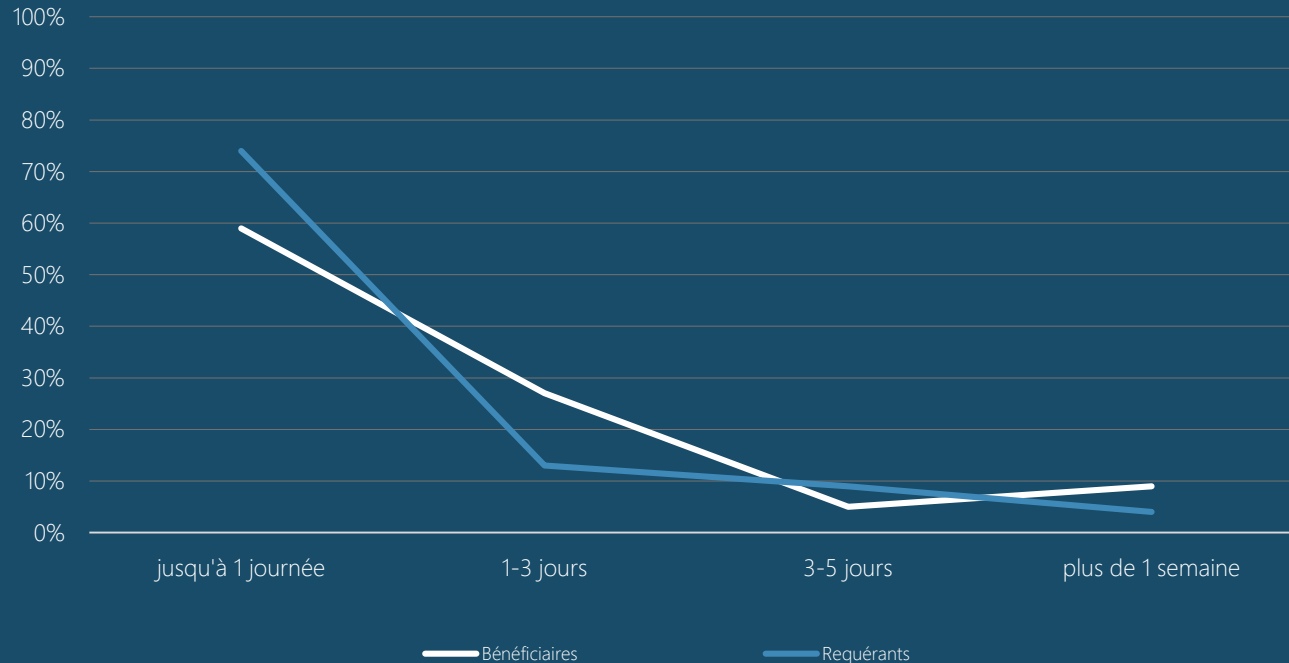
Cela place la Fondation Arcanum bien au-dessus du BM dans tous les domaines.

Dans l'ensemble, les différents canaux de communication sont perçus comme plutôt à très positifs. Le contact personnel est particulièrement apprécié par les bénéficiaires. Les médias sociaux, en revanche, sont moins visibles en comparaison.

Dans l'ensemble, la communication de la fondation est perçue comme transparente par les bénéficiaires et les requérants.

PRÉPARATION DE LA DEMANDE (I/V)

TEMPS (EN JOURS¹⁴) INVESTI DANS LA PRÉPARATION DE LA DEMANDE ?



Temps investi en moyenne
Bénéficiaires

29 heures

Temps investi en moyenne
Requérants

9 heures

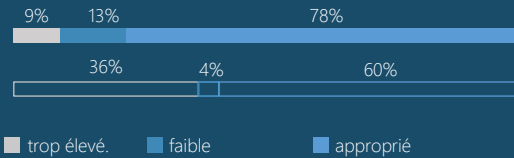
¹⁴ Une journée de travail de 8 heures et une semaine de travail de 5 jours ont été supposées.

PRÉPARATION DE LA DEMANDE (II/V)

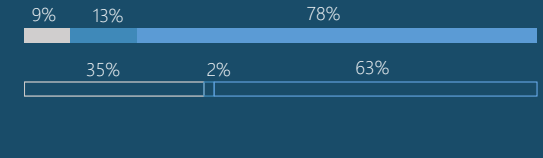


Que pensez-vous de l'investissement en temps consenti pour la rédaction de rapports ?

BÉNÉFICIAIRES

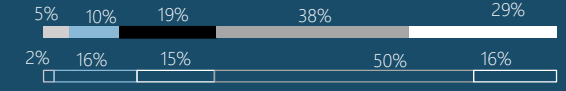
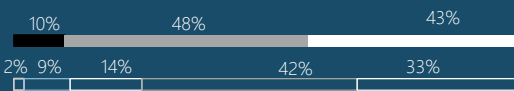


REQUÉRANTS

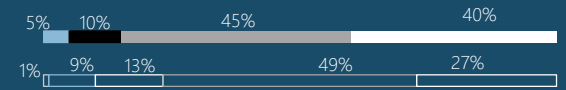
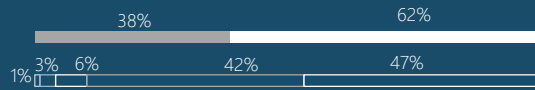


Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience lors de la phase de soutien ?

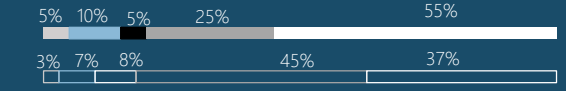
Dans l'ensemble, la collaboration avec la fondation a été positive.
BM



Les exigences formelles et matérielles relatives à la demande de soutien nous ont paru claires.
BM



La fondation a traité notre demande dans un laps de temps approprié.
BM



■ pas du tout vrai ■ plutôt pas vrai ■ ni l'un ni l'autre ■ plutôt vrai ■ tout à fait vrai

PRÉPARATION DE LA DEMANDE (III/IV)

La fondation donne plusieurs moyens d'aide pour la préparation de la demande. À quelle fréquence y avez-vous recouru ?

BÉNÉFICIAIRES



REQUÉRANTS

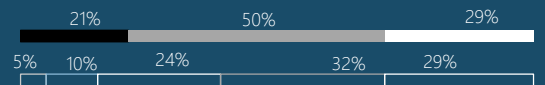


■ jamais ■ presque pas ■ de temps en temps ■ souvent ■ très souvent

Quel est votre avis sur l'utilité des supports d'aide mis à disposition par la fondation ?

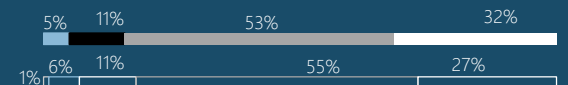
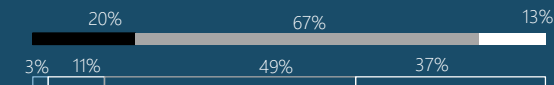
Informations fournies par des collaborateurs

BM



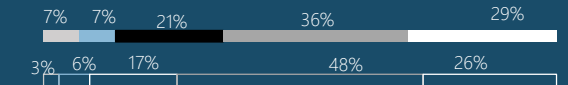
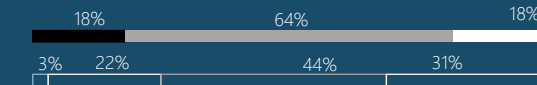
Informations détaillées sur le site Internet

BM



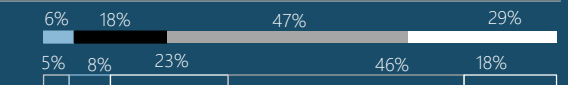
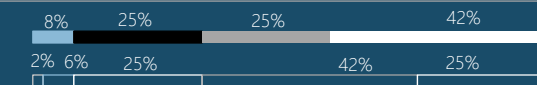
Aide-mémoire

BM



Mention de projets similaires qui ont bénéficié d'un soutien

BM



■ pas du tout utile ■ plutôt pas utile ■ ni l'un ni l'autre ■ plutôt utile ■ très utile

PRÉPARATION DE LA DEMANDE (IV/V)

Avez-vous pu aisément obtenir des renseignements auprès des collaborateurs de la fondation, avant de déposer votre demande de soutien ?¹⁵

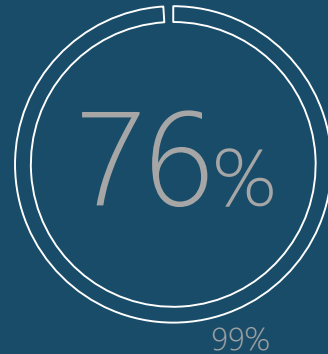
Si oui, cette prise de contact a-t-elle été utile pour la préparation de votre demande ?¹⁶

BÉNÉFICIAIRES

BM

REQUÉRANTS

BM



¹⁵ Le plus grand chiffre de pourcentage au milieu indique combien de participants ont répondu « oui » à cette question.

¹⁶ Le petit chiffre de pourcentage indique combien de ceux qui ont discuté de leur projet ont trouvé cela utile.

ANTRAGSPROZESS (V/V)

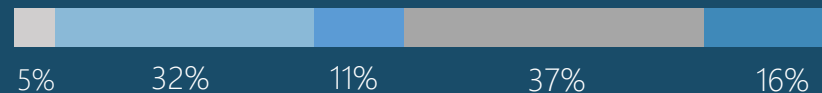


Lors de votre soumission, dans quelle mesure avez-vous décidé d'adapter votre demande pour correspondre aux critères de la fondation et augmenter vos chances d'être soutenu?

BÉNÉFICIAIRES

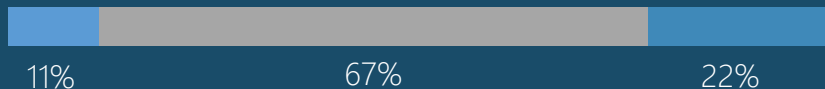


REQUÉRANTS



■ forte adaptation ■ plutôt forte adaptation ■ ni l'un ni l'autre ■ presque pas d'adaptation ■ pas d'adaptation

Les demandes peuvent être soumises à la fondation via un portail en ligne. Quelle expérience avez-vous faite de l'usage de cette option numérique ?



■ très négative ■ négative ■ ni l'un ni l'autre ■ positive ■ très positive

PRÉPARATION DE LA DEMANDE COMMENTAIRE



En moyenne, les bénéficiaires passent 29 heures à préparer les demandes, alors que les requérants n'y consacrent que 9 heures.

Dans l'ensemble, l'effort requis pour préparer la demande est jugé raisonnable. La majorité des bénéficiaires et des requérants estiment que la préparation de la demande n'est pas trop compliquée. La majorité des requérants estiment que les exigences en matière de contenu sont claires.

Les aides proposées sont généralement considérées comme utiles. En particulier, les informations personnelles des employés et les brochures sont considérées comme très utiles.

Cependant, seulement 31% des bénéficiaires ou 21% des requérants utilisent fréquemment ou très fréquemment les aides proposées pour la préparation des demandes.

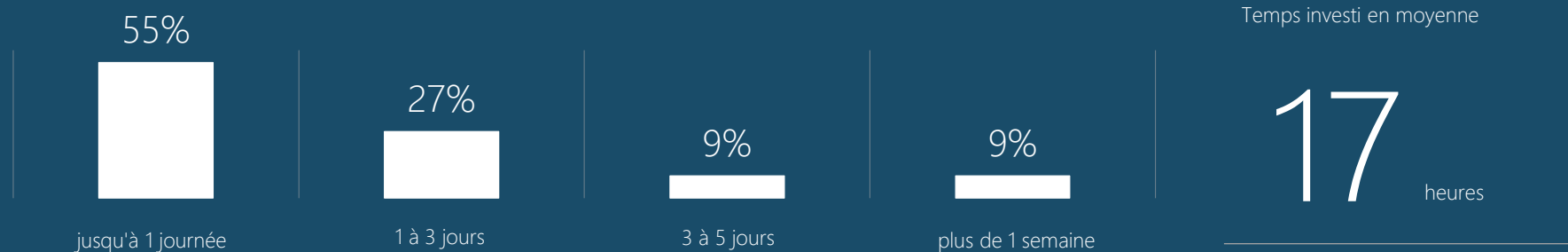
79% des bénéficiaires ont eu l'occasion de discuter de leur projet avec un membre du personnel de la fondation, sans aucune complication. Tous ont trouvé cela utile.

42% des requérants ont discuté de leur projet avec un membre du personnel de la fondation et tous ont trouvé cela utile.

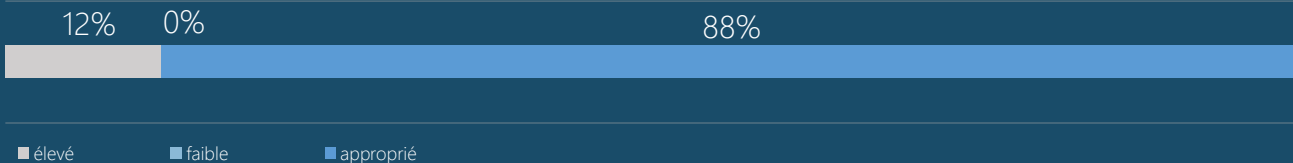
Près de la moitié des bénéficiaires et des requérants ont ressenti une pression pour adapter le contenu de leur demande afin qu'elle ait plus de chances d'être acceptée.

PHASE DE SOUTIEN (I/V)

TEMPS (EN JOURS¹⁷) INVESTI DANS LA RÉDACTION DE RAPPORTS :



Que pensez-vous de l'investissement en temps consenti pour la rédaction de rapports ?



¹⁷ Une journée de travail de 8 heures et une semaine de travail de 5 jours ont été supposées.

PHASE DE SOUTIEN (II/V)

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience lors de la phase de soutien ?

Dans l'ensemble, la coopération avec la fondation a été positive.

BM



Les exigences formelles et en termes de contenu relatives à la rédaction de rapports étaient claires.

BM



Les exigences relatives à la mesure de l'efficacité de notre projet étaient claires.

BM



Le processus de rédaction de rapports et d'évaluation a fait avancer notre projet.

BM



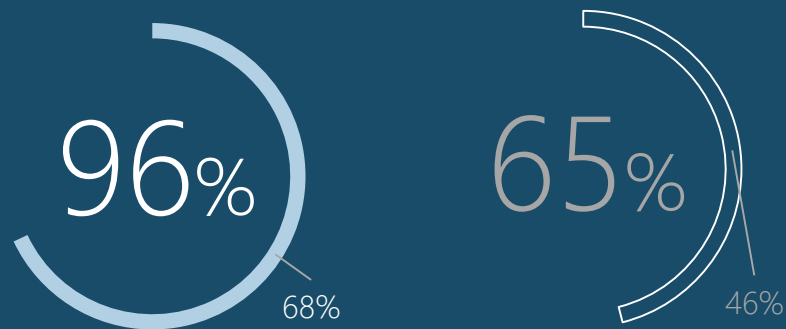
■ pas du tout vrai ■ plutôt pas vrai ■ ni l'un ni l'autre ■ plutôt vrai ■ tout à fait vrai

FÖRDERPHASE (III/IV)



Avez-vous pu échanger sur votre projet avec des employé(e)s de la fondation pendant la phase de soutien ?¹⁸

Si oui, un tel échange a-t-il été utile pour la réalisation et / ou le développement du projet ?¹⁹



Des employé(e)s de la fondation ont-ils visité votre projet / institution pendant la phase de soutien ?

Si oui, une telle visite a-t-elle été utile pour le développement du projet ?

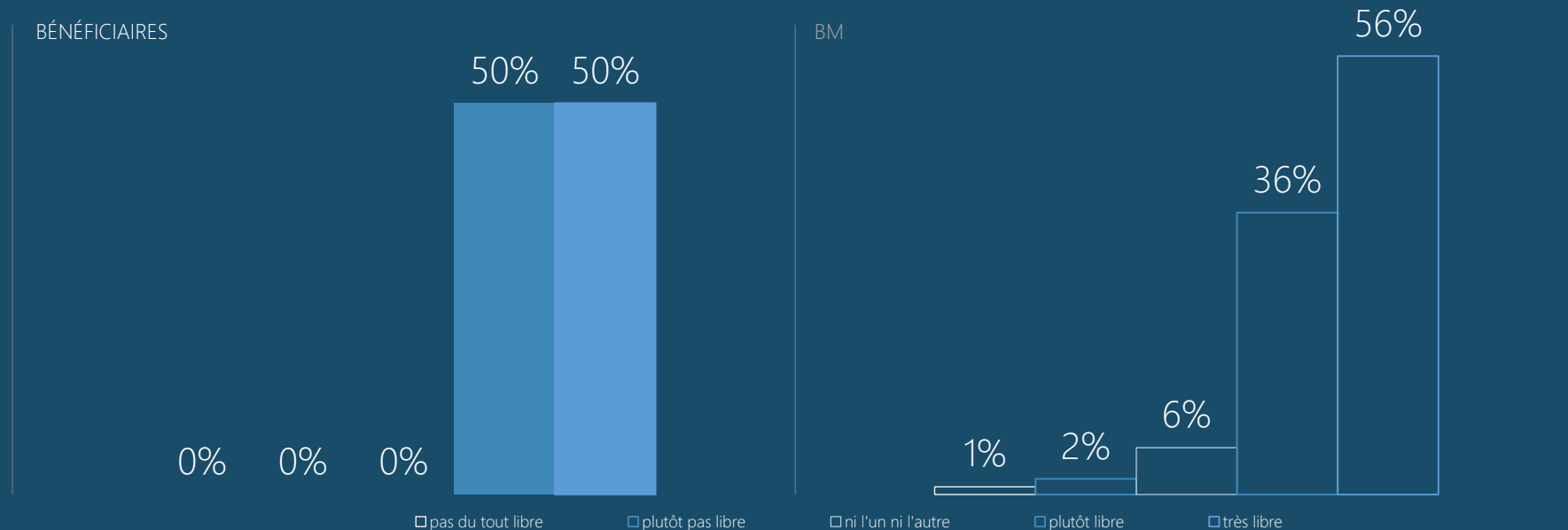


¹⁸ Le plus grand chiffre de pourcentage au milieu indique combien de participants ont répondu « oui » à cette question.

¹⁹ Le petit chiffre de pourcentage indique combien de ceux qui ont discuté de leur projet ont trouvé cela utile.

PHASE DE SOUTIEN (IV/V)

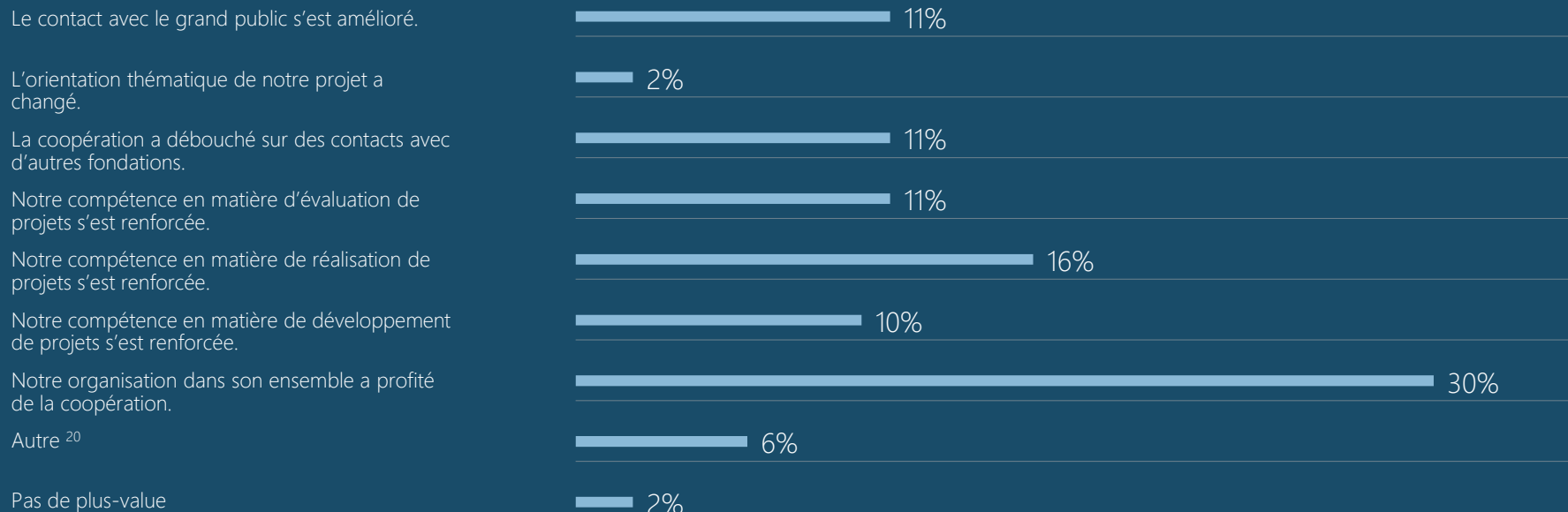
Vous êtes-vous sentis suffisamment flexible pour réaliser votre projet selon vos desseins, tout en restant dans le cadre défini du soutien ?



PHASE DE SOUTIEN (V/V)



Quelle a été la plus-value du soutien de la fondation pour votre organisation, au-delà du seul soutien financier ?



²⁰ Autre : «Modification dans la présentation du budget», «mise en relation avec d'autres associations sur le terrain», «Die Wirksamkeit des Projekts wurde erhöht.»

En moyenne, 17 heures sont consacrées à la rédaction de rapports, ce qui est considéré comme approprié par la majorité.

La plupart des répondants jugent la coopération avec la Fondation Arcanum positive.

Les exigences formelles sont également perçues par la majorité comme étant claires.

La mesure de l'impact et le processus d'évaluation ont fait avancer une grande partie des projets.

96% des bénéficiaires ont eu l'occasion de discuter de leur projet pendant la phase de financement et 68% d'entre eux l'ont trouvé utile.

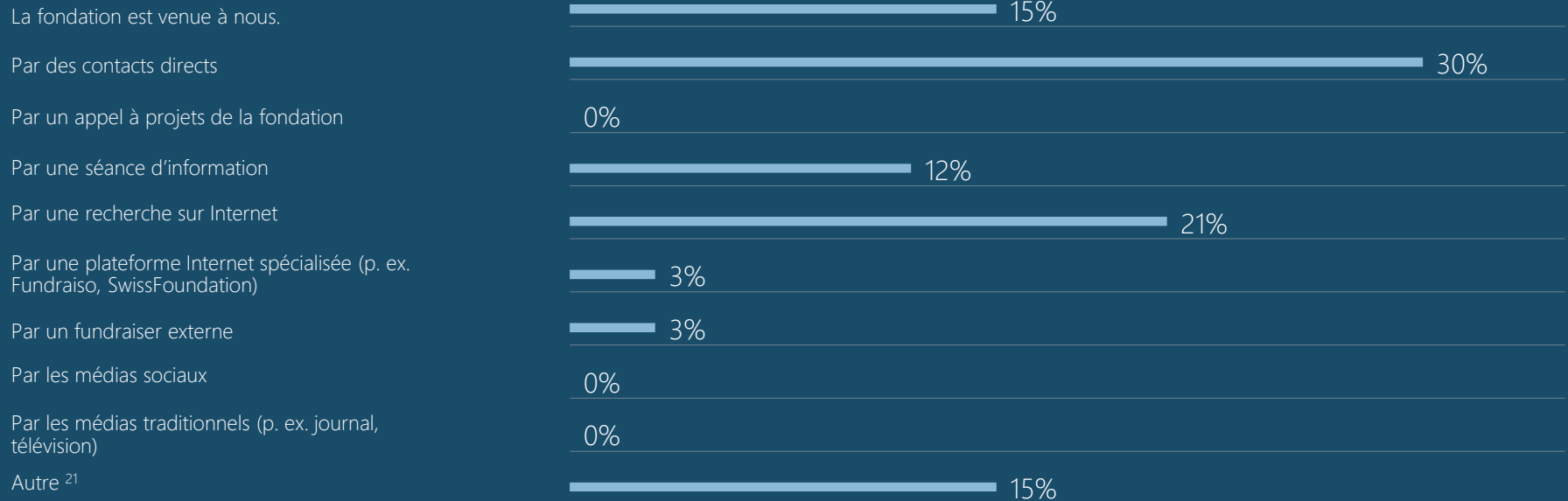
Tous les bénéficiaires de financement se sont sentis libres de mettre en œuvre leur projet selon leurs propres idées. Cela place la Fondation Arcanum bien au-dessus du BM.

Les bénéficiaires affirment que leur organisation dans son ensemble a bénéficié de la collaboration avec la fondation et que cela a renforcé leur compétence dans la mise en œuvre d'un projet en particulier.

QUESTIONS SPÉCIFIQUES SUR LA FONDATION (I/III)



Comment avez-vous eu connaissance de la fondation ?



²¹ Autre : «Elle est connue à Fribourg dans le domaine social», « C'est OCHA qui a parlé de nous à la Fondation.»

QUESTIONS SPÉCIFIQUES SUR LA FONDATION (II/III)



Pourquoi avez-vous décidé d'adresser une demande à cette fondation en particulier ?

La procédure de demande est aisée.



Les perspectives de succès étaient bonnes.



La fondation est thématiquement proche de notre domaine d'activité.



La fondation est connue pour sa bonne collaboration / son professionnalisme.



La fondation est un bailleur de fonds important dans notre secteur d'activité.



Des employés de la fondation nous ont encouragés à le faire.



Nous avons déjà obtenu des soutiens auprès de cette fondation par le passé.



Autre ²²



²² Autre: «Kontakt über Stiftungsfundraising-Beratung.»

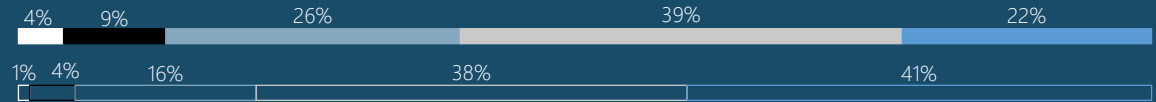
QUESTIONS SPÉCIFIQUES SUR LA FONDATION (III/III)



Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre évaluation de la fondation ?

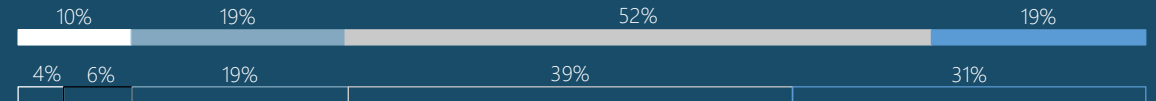
Les soutiens octroyés par la fondation jouissent d'un prestige élevé.

BM



La renommée de la fondation et le fait de bénéficier de son soutien facilite l'accès à d'autres bailleurs de fonds.

BM



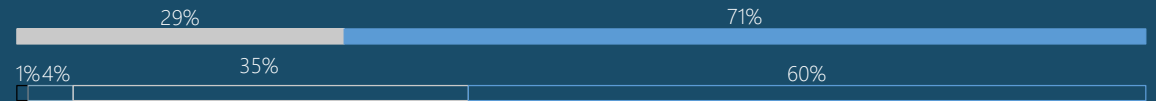
La fondation est capable d'anticiper des thèmes sociétaux importants.

BM



La fondation encourage les idées innovantes pour résoudre les défis sociétaux actuels.

BM



■ pas du tout vrai ■ plutôt pas vrai ■ ni l'un ni l'autre ■ plutôt vrai ■ tout à fait vrai

QUESTIONS SPÉCIFIQUES SUR LA FONDATION COMMENTAIRE

Les contacts personnels et la présence sur Internet sont les principaux canaux permettant aux bénéficiaires de connaître la fondation.

La proximité thématique est le critère le plus important pour les bénéficiaires lorsqu'ils soumettent une demande à la Fondation Arcanum. En outre, la fondation est perçue comme un donateur important dans son domaine d'activité et comme professionnelle.

La fondation réussit à identifier les questions sociales pertinentes et à promouvoir des solutions innovatrices. Cependant, par rapport au benchmark, il y a beaucoup moins d'effets de "spill-over" Fondation Arcanum.

RÉSULTATS REQUÉRANTS

85.3.66.1

33.2.55.33

50.36.2.3

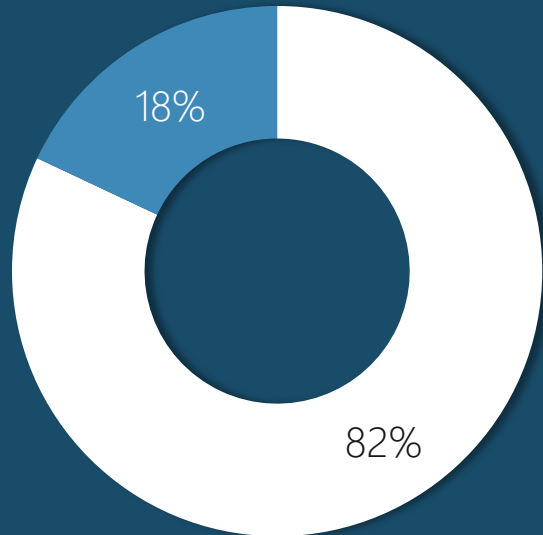
WORD CLOUD REQUÉRANTS



Les requérants ont été demandés quel mot-clé ils associent intuitivement à la Fondation Arcanum. Plus un mot est mentionné fréquemment, plus il sera affiché en grand.

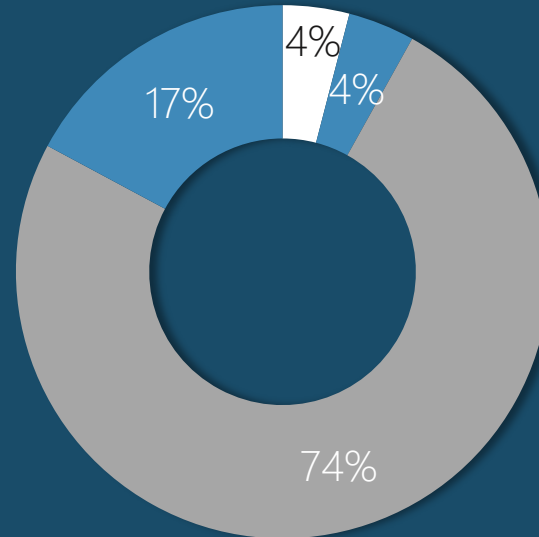
FEEDBACK APRÈS LE REJET DE LA DEMANDE (I/IV)

Vous a-t-on communiqué les raisons pour le rejet de votre demande ?



■ Oui ■ Non

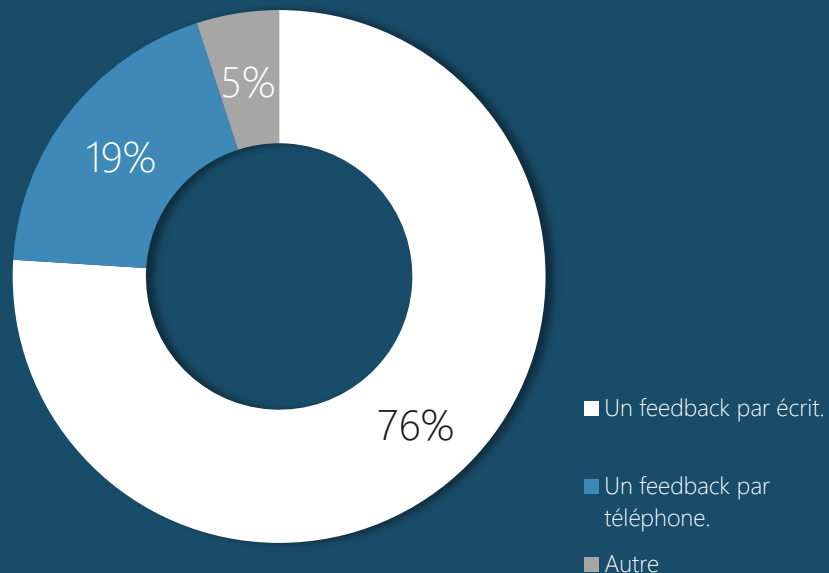
Avez-vous demandé un feedback après le rejet de votre demande et l'avez-vous obtenu ?



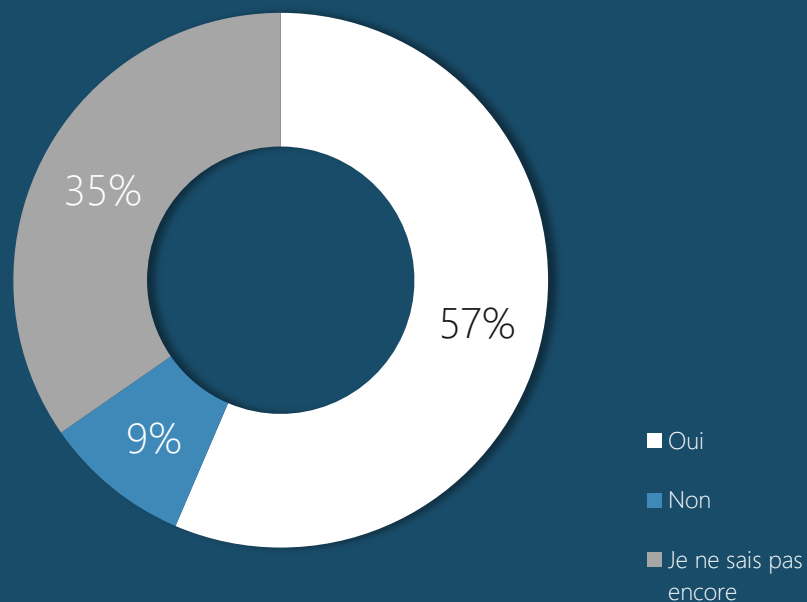
- Vous avez demandé un feedback et l'avez obtenu.
- Vous avez demandé un feedback mais ne l'avez pas obtenu.
- Vous n'avez pas demandé de feedback.
- Pas de réponse

FEEDBACK NACH ANTRAGSABLEHNUNG (II/IV)

Quel genre de feedback détaillé auriez-vous trouvé utile ?



Soumettriez-vous à nouveau une demande à la fondation ?



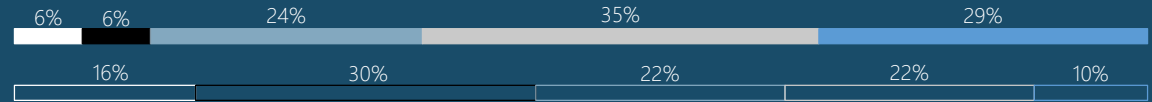
FEEDBACK APRÈS LE REJET DE LA DEMANDE (III/IV)



Suite au rejet de votre demande, dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience ?

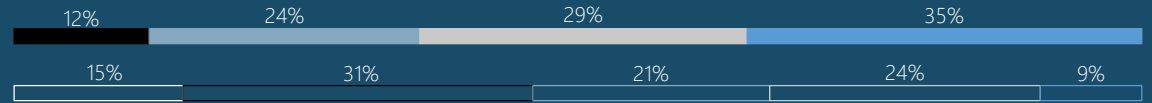
La procédure de sélection des demandes était transparente.

BM



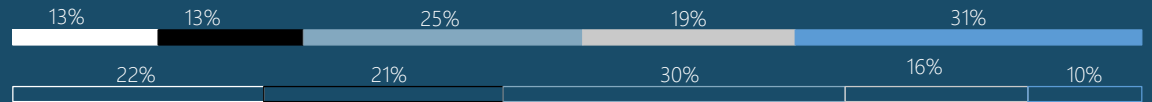
Les raisons évoquées pour motiver le rejet de notre demande étaient compréhensibles.

BM



Le feedback obtenu a été utile pour des demandes ultérieures.

BM

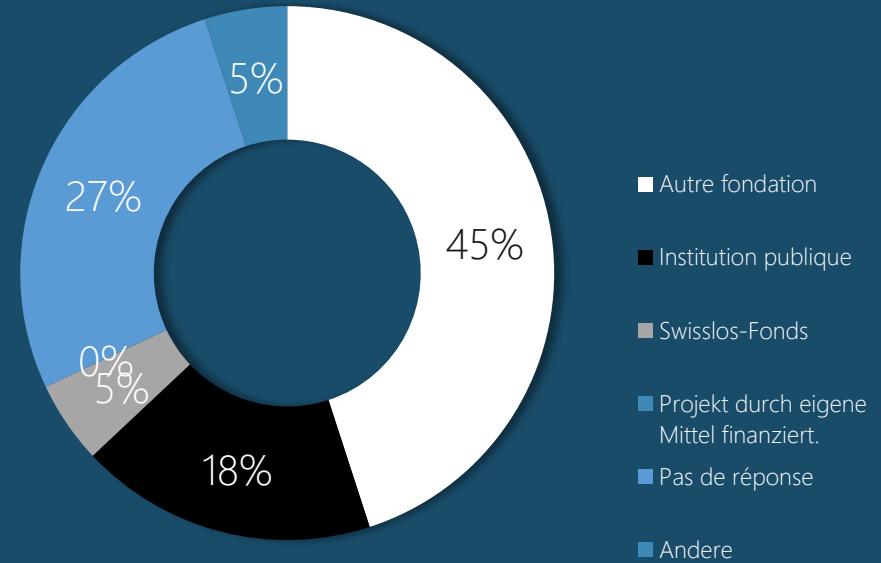
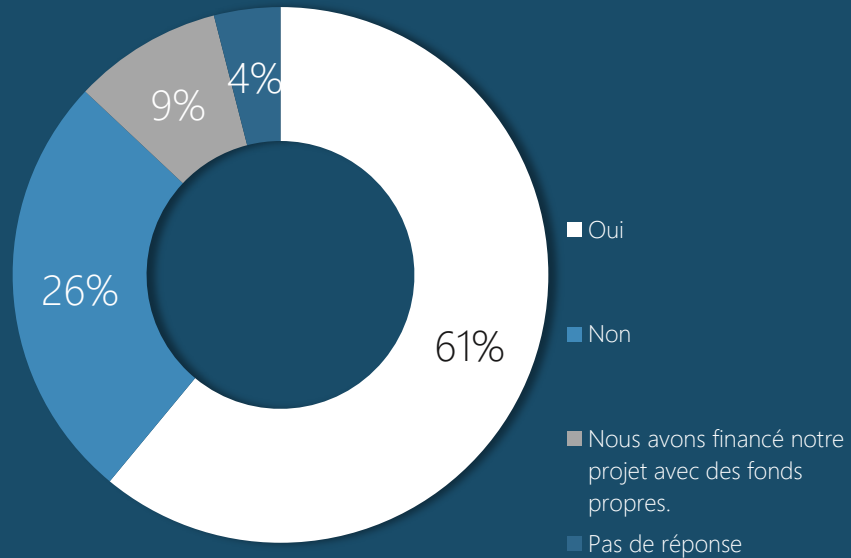


■ pas du tout vrai ■ plutôt pas vrai ■ ni l'un ni l'autre ■ plutôt vrai ■ tout à fait vrai

FEEDBACK APRÈS LE REJET DE LA DEMANDE (IV/IV)

Avez-vous obtenu un soutien auprès d'un autre bailleur pour ce même projet ?

Si vous avez obtenu un soutien pour ce même projet ailleurs, auprès de qui ?



FEEDBACK APRÈS LE REJET DE LA DEMANDE COMMENTAIRE



La grande majorité des requérants auraient trouvé utile de recevoir un feedback écrit sur les raisons qui ont mené au rejet de leur demande.

Un peu plus que la moitié des requérants soumettraient une autre demande à la Fondation Arcanum.

Le processus de sélection et les raisons qui ont conduit au rejet de la demande ont été jugés compréhensibles par la majorité des requérants. Le feedback reçu est considéré par la majorité comme étant utile pour les futures demandes. À cet égard, la Fondation Arcanum se situe bien au-dessus du BM.

SUGGESTIONS D'AMÉLIORATION BÉNÉFICIAIRES



- « Aktiver über die eigene Stiftung und den Stiftungszweck informieren. Eventuell Dialog mit der NPO pflegen - nicht nur über Berichterstattung. »
- « Augmenter l'enveloppe budgétaire pour suivre la croissance de l'association. Nous présenter et nous recommander à d'autres donateurs. Nous aider à faire connaître nos réalisations pour augmenter les opportunités de soutien. »
- « Transparence sur financement et critères d'attribution. »
- « Nous proposons d'avoir plus de confiance envers notre organisation. »
- « Mehr Transparenz in der Förderpolitik (Ansatz, Ziele, Mittel, Partner). »
- « Wieder mehr Mittel für Katastrophenhilfe bereitstellen. Details zu Fördermöglichkeiten auf der Website darstellen. »

SUGGESTIONS D'AMÉLIORATION REQUÉRANTS



« Feedback der Stiftung ist sehr willkommen! »

« La stratégie de soutien de la Fondation pourrait-elle être communiquée en temps voulu sur le site Internet? Amélioration de la communication dans ce sens. »

« La fondation pouvez fournir des suites favorables à des projets jugés important malgré des différences de région ou de période . Du moins ,fournir des cas spéciaux ne fixe que pour 10 % des projets. »

« Nous demandons à la fondation d'accroître les partenaires et avoir un bureau de la représentation régional au Burundi qui coordonnera les projets dans la région de grands lacs africains. Et nous voudrions à ce que la fondation organise les formations et réunions de renforcements de capacités avec tous les partenaires du Sud. »

The background of the slide is a dark blue, monochromatic image of a business meeting. A person in a suit is holding a pen and pointing at a laptop screen. Overlaid on this image are various semi-transparent data visualization elements, including a pie chart, a bar chart, a line graph, and a circular gauge, all in a light blue color. The text 'Statistics' and 'Analytics' is also visible in a light blue font near the respective charts.

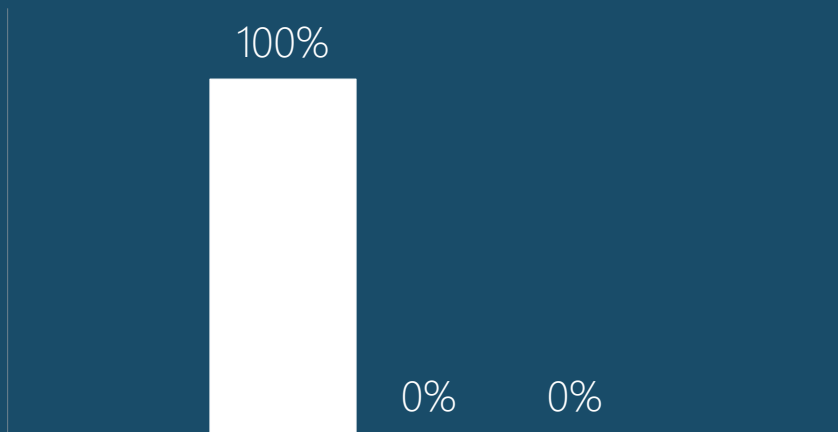
QUESTIONS INDIVIDUELLES

Fondation Arcanum

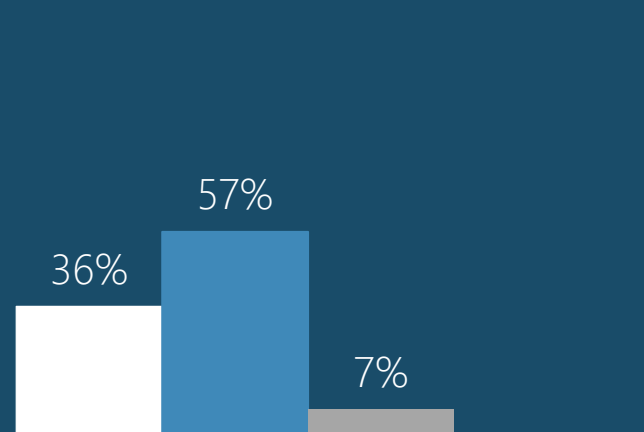
QUESTIONS INDIVIDUELLES (1/11)

La fondation vise à soutenir les bénéficiaires potentiels dans la préparation des demandes. Comment avez-vous trouvé les échanges avec le personnel de la fondation ?

BÉNÉFICIAIRES



REQUÉRANTS

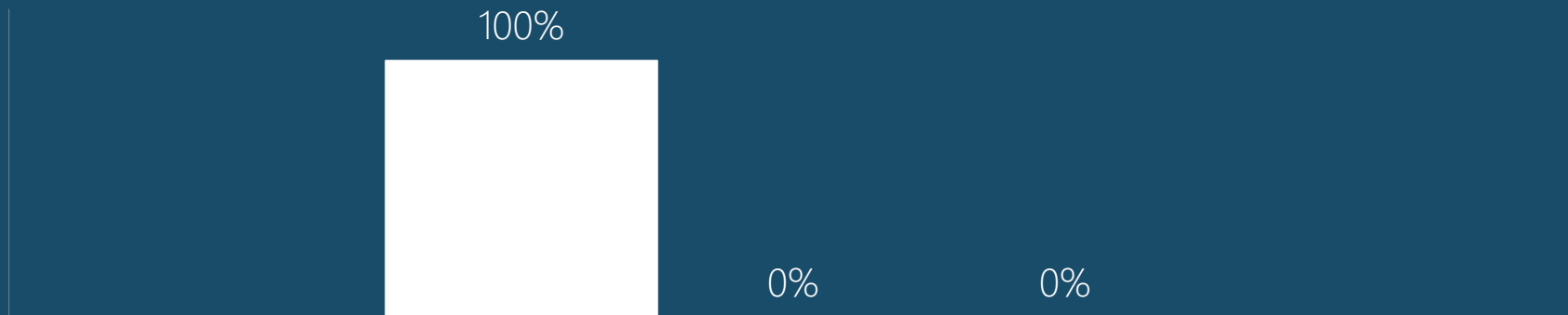


- Les échanges nous ont été utiles et ont permis de faire avancer le projet.
- Les échanges ne nous ont pas beaucoup aidé.
- Les échanges étaient plutôt envahissants et dérangeants.

QUESTIONS INDIVIDUELLES (11/11)



La fondation maintient une communication régulière avec ses bénéficiaires et fournit un feedback sur les rapports et les demandes de renseignements. Que pensez-vous de ce feedback de la fondation ?



- Le feedback nous a été utile et a permis de faire avancer le projet.
- Le feedback ne nous a pas beaucoup aidé.
- Le feedback était plutôt envahissant et dérangeant.

The background of the slide is a blue-tinted photograph of a business meeting. A person in a suit is holding a pen and pointing at a laptop screen. Overlaid on the image are various data visualization elements: a circular gauge, a bar chart, a line graph, and a pie chart. The word 'Statistics' is visible near the bar chart, and 'Analytics' is visible near the line graph.

CONCLUSION & RECOMMENDATIONS

CONCLUSION & RECOMMANDATIONS



La Fondation Arcanum est bien au-dessus du BM dans tous les domaines. Le taux de réponse à l'enquête était comparativement très élevé - pour les bénéficiaires ainsi que pour les requérants. Cela souligne le bilan globalement positif de la communication, de la collaboration et de la transparence de la fondation.

RECOMMANDATIONS

- Réviser les offres de soutien et de conseil pour la préparation des demandes et les rendre plus facilement accessibles.
- Le contact personnel avec les bénéficiaires est particulièrement apprécié et considéré comme utile pour la collaboration.
- Maintenir une présence sur Internet, car c'est une source importante de nouveaux bénéficiaires appropriés.
- Étendre les programmes de coaching existants, car ils sont perçus comme très utiles.
- Vérifier la mise en contact des organisations financées avec d'autres organisations de financement.

Le Center for Philanthropy Studies (CEPS) de l'Université de Bâle est un institut interdisciplinaire de recherche et de formation pour la philanthropie et les fondations. Le CEPS a été fondé en 2008 à l'initiative de SwissFoundations, l'association des fondations suisses, et est un think tank universitaire sur la philanthropie.

www.ceps.unibas.ch

**Educating
Talents**
since 1460.

Universität Basel
Center for Philanthropy Studies
Steinengraben 22
4051 Basel, Schweiz
T +41 61 207 23 92
ceps@unibas.ch