

# VOYAGE AU PAYS DES FONDATIONS ACTIONNAIRES

LE 1<sup>ER</sup> GUIDE PRATIQUE



**Prophil**  
Beyond Philanthropy

EN COLLABORATION  
AVEC

**f de facto**  
FOUNDATION OWNED COMPANIES NETWORK  
A EUROPEAN INITIATIVE BY PROPHIL

**DELSOL | AVOCATS**  
LA QUALITÉ DE LA RELATION



MISE EN PRATIQUE

# DÉFINIR SA STRATÉGIE PHILANTHROPIQUE GRÂCE AU PHILANTHROPIC BUSINESS CANVAS !

Si votre fondation souhaite investir plusieurs champs d'action, vous pouvez le remplir pour chaque axe prévu.

## PÉRIMÈTRE

### POSTURE DE CONTRIBUTION

Êtes-vous dans une dynamique de mécénat financier / de co-construction / d'initiative ? Comment souhaitez-vous allouer vos ressources (prix, bourse, mécénat de compétences...)?

.....  
.....  
.....

### REPÉRAGE/SÉLECTION/SUIVI

Du repérage jusqu'au suivi des projets créés ou récompensés, quel processus envisagez-vous de mettre en œuvre ? Quels critères de sélection ?

.....  
.....  
.....

### TYPOLOGIE DES OPÉRATEURS OU PROJETS

Quel(s) type(s) d'acteur(s) souhaitez-vous soutenir (associations, porteur individuel...)? Quels projets (recherche, action...)? Quelle durée de réalisation ? Quelle zone géographique ?

.....  
.....  
.....

### BESOINS ET CHOIX DES PARTENAIRES

De quels types de partenariats / d'acteurs associés avez-vous besoin ?

.....  
.....  
.....

### IMPLICATION DES PARTIES PRENANTES

Comment les parties prenantes externes et internes vont-elles être associées ? (ex : collaborateurs, partenaires...) À quels moments souhaitez-vous les mobiliser ?

.....  
.....  
.....  
.....

## PARTENARIATS

## PROPOSITION DE VALEUR

### CAUSE D'INTÉRÊT GÉNÉRAL

Principal problème social ou environnemental auquel la fondation/l'axe s'attaque

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

### RÉSEAUX DE DIFFUSION

Quels sont les canaux/ réseaux que vous souhaitez mobiliser ?

.....  
.....  
.....  
.....

## IMPACT SOCIAL

### BÉNÉFICIAIRES

Qui va bénéficier directement et indirectement de vos actions ?

.....  
.....  
.....  
.....

### IMPACT POSITIF RECHERCHÉ

Quels sont les impacts que vous souhaitez avoir sur les différents bénéficiaires ?

.....  
.....  
.....  
.....

### INDICATEURS DE RÉUSSITE

Quels indicateurs pour mesurer vos impacts (directs & indirects) ?

.....  
.....  
.....  
.....

### BESOINS OPÉRATIONNELS

De quelles ressources matérielles et immatérielles la fondation a-t-elle besoin ?

.....  
.....  
.....  
.....

### POINTS DE VIGILANCE

Quels sont les risques à anticiper, ou les écueils à éviter ?

.....  
.....  
.....  
.....

### FINANCEMENT

Quel est le budget annuel alloué à la fondation / à l'axe ? Quel est le montant prévisionnel des coûts de fonctionnement ? Avez-vous besoin de collecter des ressources complémentaires ?

.....  
.....  
.....  
.....

## RESSOURCES

Commencez par le cœur de tout projet d'innovation sociale : la définition du problème de société que vous souhaitez résoudre et la mission sociale, à savoir la façon spécifique dont vous pensez agir.

Ensuite, nous vous proposons de définir le périmètre d'intervention de la fondation / de l'axe au regard de l'impact social que vous souhaitez avoir sur vos bénéficiaires.

La création de partenariats et le développement de votre écosystème contribueront à la mise en œuvre du projet.

Enfin, la dernière étape est celle de l'identification des ressources matérielles et immatérielles nécessaires à la réalisation de vos ambitions philanthropiques. Il s'agira ensuite de définir un plan d'action opérationnel défini dans le temps !