Nous sommes... la Fondation franco-Ontarienne

Notre objectif

Nous croyons en l'importance d'appuyer financièrement la réalisation d'initiatives qui assurent la vitalité de la communauté franco-ontarienne. Notre but est de recueillir des fonds pour les redistribuer aux francophones de la province par l'entremise de ses fonds de dotation. Notre premier objectif est de contribuer à un enrichissement culturel au sein de la collectivité tout en assurant la pérennité et la vitalité de la francophonie en Ontario.

Nos clientèles déservies



Constituants de fonds de dotation

- Organismes à but non lucratif
- Organismes de bienfaisance
- Individus
- Entreprises privées (corporatives ou individuelles)



Donateur.trice.s

- Individus
- Associations
- Organisations municipales
- Entreprises privées (corporatives ou individuelles)



Collaborateur.trice.s

- Institutions scolaires
- Fondations
- Organisations et organismes
- Individus
- Entreprises privées (corporatives ou individuelles)
- Institutions gouvernementales



Bénéficiaires

- Boursier.ère.s
- Organismes de bienfaisance
- Entreprises (pour le micro-crédit)

Notre vision d'impact

1. Encourager et développer les habitudes de don au sein de la communauté francophone ontarienne

2. Favoriser l'épanouissement, l'essor et le dynamisme de la francophonie en Ontario

Nos valeurs

Nous favorisons la **collaboration** pour atteindre des résultats collectifs. La **transparence** établit des relations durables grâce à une circulation ouverte des informations. Nous faisons preuve de **prévoyance** face aux imprévus et notre **dévouement** se traduit par un engagement à faire une différence.

Notre mission

1. Recueillir, gérer et redistribuer des fonds pour contribuer à la vitalité de la communauté francophone
2. Accompagner les organisations et individus à investir dans leur communauté

Nos services

Accompagnement et éducation à la philanthropie

Constitution de fonds de dotation

Outils pour la sollicitation de dons et l'organisation de campagnes de financement

Accompagnement pour le développement d'entente de collaboration

Gestion de fonds de placement

Réception des dons (dons planifiés, dons uniques et récurrents)

Gestion des fonds

Gestion des bénéfices

Appui financier

Bourses d'étude

Accompagnement des constituants pour la gestion de la redistribution des fonds.

Subventions du FondAction provincial

Cautionnement de prêt

Micro-crédit

Notre cadre stratégique

Promouvoir et developper le programme ''une école, un fond''

Le programme « Une école, un fonds » est une initiative structurante de la FFO visant à doter les écoles de langue française de l'Ontario d'un levier financier durable et autonome. Inspiré de modèles éprouvés en Alberta et dans le reste du Canada, ce projet repose sur une adhésion volontaire de chaque établissement scolaire.

Rentabiliser et pérenniser la Fondation (Suivi financier, diversification des revenus et fonds de réserve)

Pour soutenir la croissance des programmes (notamment le déploiement du projet « Une école, un fonds » et la gestion des fonds de dotation), la FFO doit consolider sa santé financière. Cet axe vise à optimiser la gestion des actifs, à diversifier les flux de revenus autonomes et à sécuriser un fonds de réserve robuste afin d'assurer l'indépendance et la durabilité de l'organisme.

Fidéliser les donateur·trice·s assidu·e·s et régulier·ère·s pour garantir un noyau dur de soutien

L'impact durable de la Fondation repose sur la confiance et l'attachement de sa communauté de donateurs. Cet axe vise à transformer les soutiens ponctuels en engagements pérennes et à renforcer le sentiment d'appartenance des contributeurs historiques et réguliers. Il s'agit de soigner l'expérience des donateurs en illustrant l'impact concret de chaque contribution.

Objectifs Stratégiques

- Atteindre un seuil critique d'écoles participantes (publiques et catholiques) réparties sur l'ensemble des conseils scolaires de l'Ontario
- Réduire le délai nécessaire pour qu'une école atteigne le seuil d'activation de 10 000 $ (objectif moyen : 6 à 9 mois par école)
- Démontrer l'impact concret de l'argent investi et positionner la FFO comme le partenaire incontournable de la vitalité scolaire francophone.
- Sécuriser la viabilité opérationnelle : Établir et consolider un fonds de réserve dédié couvrant au minimum 6 à 12 mois de dépenses opérationnelles courantes.
- Accroître les revenus autonomes : Diversifier les sources de financement pour limiter la dépendance aux subventions ponctuelles et stabiliser les frais de gestion fiduciaire.
- Optimiser le pilotage financier : Instaurer des tableaux de bord dynamiques et des mécanismes de reddition de comptes en temps réel pour une gestion prévisionnelle rigoureuse.
- Accroître le taux de rétention : Augmenter significativement le renouvellement des dons d'une année sur l'autre et réduire le taux d'attrition des donateurs actuels.
- Développer la philanthropie récurrente : Inciter les donateurs ponctuels à migrer vers des formules de dons mensuels ou pluriannuels.
- Renforcer la proximité et la reconnaissance : Offrir une expérience de reconnaissance sur mesure qui valorise chaque profil de soutien (individus, entreprises, partenaires communautaires).

Indicateurs de rendement

- Représentativité géographique équilibrée (Est, Centre-Sud-Ouest, Nord de l'Ontario).
- Pourcentage d'écoles ayant franchi le cap des 10 000 $ dès la première année scolaire.
- Nombre de projets concrets réalisés et documentés dans les écoles financées.
- Couverture du fonds de réserve: Équivalent de 6 à 9 mois de coûts opérationnels.
- Rendement net des placements: Rendement aligné ou supérieur à l'indice de référence du marché.
- Croissance des revenus non affectés.
- Taux de rétention global des donateurs.
- Taux de conversion (ponctuel vers récurrent)
- Croissance des revenus non affectés.

Notre cadre d'améliorations opérationnelles

1. Rentabiliser la Fondation (suivi des finances, fonds de réserve), afin de communiquer efficacement sur nos (médias sociaux, infolettre, site web)
2. Mettre en place une consultation régulière des parties prenantes pour mieux répondre à leurs besoins
3. Nombre d'ententes conclues et renouvelées; montants amassés et redistribués
4. Satisfaction des constituants et donateurs
5. Visibilité et perception dans la communauté
6. Engagement sur les médias sociaux et infolettres
7. Fréquence et qualité des consultations