

Financement des offres de promotion de l'autogestion

Guide destiné aux responsables d'offres

Forum SELF, 10 novembre 2020

Atelier 1

Judith Trageser

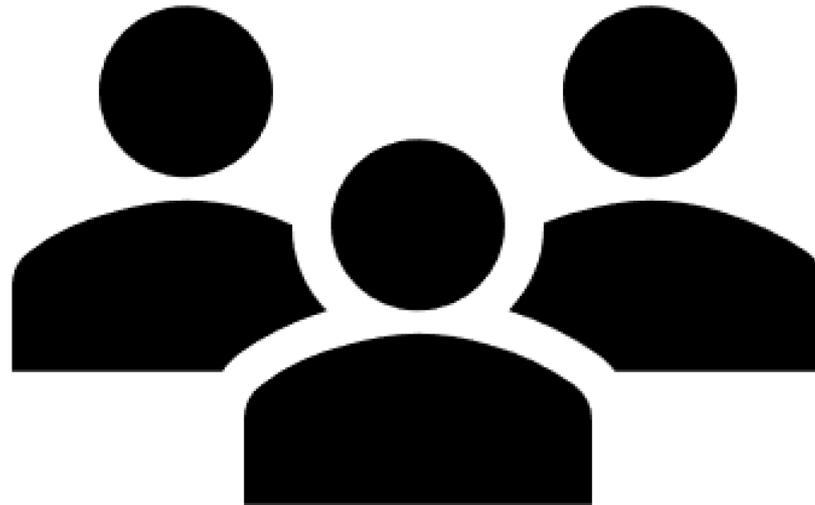
10. NOV 2020

Forum SELF
Promotion de l'autogestion

Programme de l'atelier

- Présentation des participants
- Présentation du guide
- Discussion et validation des conseils de bonnes pratiques
- Suggestions concernant le guide de financement

Présentation des participants



À qui s'adresse le guide et que propose-t-il ?



Groupe cible : organisations qui planifient, déploient ou proposent déjà une offre de promotion de l'autogestion



Sources de financement potentielles : inventaire des sources de financement et conseils sur la manière d'y accéder. Le but est d'aider les prestataires dans la recherche de fonds et d'aplanir les éventuels obstacles.



Exemples pratiques : des exemples tirés de la pratique sont fournis à titre d'idées et d'encouragements.



Liste de contrôle : une liste de contrôle permet de vérifier si tous les éléments requis sont pris en compte pour que la recherche de financement soit couronnée de succès.

Structure du guide

1.	Introduction	3
2.	Concepts de base	4
3.	Phase d'initialisation (développement et mise en place)	6
3.1.	Sources de financement limitées dans le temps	6
3.2.	Dix conseils de bonnes pratiques pour la phase d'initialisation	8
4.	Phase d'exploitation	9
4.1.	Sources de financement (plus) durables	9
4.1.1.	Financement cantonal (et communal)	10
4.1.2.	Assurance obligatoire des soins (AOS)	11
4.1.3.	Assurances complémentaires facultatives	14
4.1.4.	Subventions de l'OFAS visées à l'art. 74 LAI	14
4.1.5.	Caisses de pension, assureurs perte de gain, employeurs	15
4.2.	Deux exemples pratiques de modèles de financement hybrides	16
5.	Liste de contrôle pour la procédure	18
Annexe 19		
A1.	Sources de financement limitées dans le temps : informations pratiques	19
A2.	Sources de financement (plus) durables : informations pratiques	21
A3.	Informations complémentaires concernant l'AOS	23



Sources de financement dans la phase d'initialisation

Source de financement	Financements par objet*	Recherches parallèles*
a) Soutien de projets PDS de PSS	●	
b) Financements cantonaux / fonds cantonaux des loteries	●	
c) Fonds de prévention des problèmes liés à l'alcool	○	
d) Ligues de la santé, organisations de patients	●	●
e) Fondations	●	●
f) Aides financières du BFEH (service fédéral)	○	
g) Soutien de projets Innosuisse (service fédéral)	○	
h) Fonds de recherche		●
i) Collaborations avec des hautes écoles	●	●

● Fondamentalement pertinent pour les offres de promotion de l'autogestion ; ○ pertinent à certaines conditions

***Financements par objet** : contributions forfaitaires versées à titre de financement de départ affecté à l'ensemble du projet ou à certains éléments du projet (par ex. activités de communication, matériel, locaux, etc.)

***Recherches parallèles** : contributions à des études de suivi, par ex. des études sur l'efficacité et l'économicité, des évaluations, etc.

Informations pratiques concernant les sources de financement limitées dans le temps



Extrait de l'annexe

Source de financement	Principaux éléments et indications pratiques	Sites Web complémentaires
a) Soutien de projets PDS (Promotion Santé Suisse)	<ul style="list-style-type: none">▪ Les contributions apportées dans le cadre du Soutien de projets PDS sont limitées à une période de deux à quatre ans et vont de CHF 100 000 à CHF 1,5 million.▪ Les contributions d'encouragement sont destinées à soutenir le développement (continu) ou la diffusion d'offres.	<p>Soutien de projets PDS : pour toutes les informations nécessaires y compris les formulaires de demande et les coordonnées utiles</p>
b) Fonds cantonaux des loteries	<ul style="list-style-type: none">▪ Chaque canton définit ses propres conditions et critères de soutien.▪ Les demandes doivent être adressées aux cantons. Les informations à ce sujet et les formulaires de demande sont disponibles auprès des cantons eux-mêmes.	<ul style="list-style-type: none">▪ Aperçu des services compétents et liens vers les sites Web des cantons de Suisse alémanique▪ Liste des projets soutenus par canton (Suisse alémanique)▪ Aperçu des services compétents et informations complémentaires concernant les cantons de Suisse romande

Structure du guide

1.	Introduction	3
2.	Concepts de base	4
3.	Phase d'initialisation (développement et mise en place)	6
3.1.	Sources de financement limitées dans le temps	6
3.2.	Dix conseils de bonnes pratiques pour la phase d'initialisation	8
4.	Phase d'exploitation	9
4.1.	Sources de financement (plus) durables	9
4.1.1.	Financement cantonal (et communal)	10
4.1.2.	Assurance obligatoire des soins (AOS)	11
4.1.3.	Assurances complémentaires facultatives	14
4.1.4.	Subventions de l'OFAS visées à l'art. 74 LAI	14
4.1.5.	Caisses de pension, assureurs perte de gain, employeurs	15
4.2.	Deux exemples pratiques de modèles de financement hybrides	16
5.	Liste de contrôle pour la procédure	18
Annexe 19		
A1.	Sources de financement limitées dans le temps : informations pratiques	19
A2.	Sources de financement (plus) durables : informations pratiques	21
A3.	Informations complémentaires concernant l'AOS	23



Sources de financement potentielles dans la phase d'exploitation

Quelles sont les caractéristiques de mon offre ?	Quelles sont les sources de financement entrant en ligne de compte ?				
	Finance- ment cantonal	Confé- dération : subventions de l'OFAS (LAI)	AOS	Assu- rances complé- mentaires faculta- tives	Caisses de pension/ em- ployeurs
Groupe cible					
Maladies somatiques	✓	✓	✓	✓	✓
Maladies psychiques	✓	✓	✓	✓	✓
Addictions	✓	✓	✓	✓	✓
Maladies diverses (offres adaptées à toutes les maladies)	✓	✓	✓	✓	✓
Contenus/prestations					
Prestations fournies en lien direct avec une maladie (par ex. conseil diététique, diabète)	✓	✓	✓	✓	✓
Offre de prévention primaire ou secondaire → pas (encore) de maladie chronique	✓		✓	✓	✓
Offre d'intégration professionnelle ou sociale en cas de maladie chronique	✓	✓	✓	✓	✓
Offres d'entraide autogérée	✓	✓		✓	
Prestataires					
Prestations fournies par des prestataires reconnus par la LAMal.	✓	✓	✓	✓	✓
Prestations fournies par des non professionnels ou des pairs.	✓	✓		✓	✓
Périmètre de l'offre					
Offre régionale ou cantonale (accordée aux stratégies cantonales)	✓		✓	✓	✓
Offre interrégionale (disponible dans plusieurs cantons)	✓	✓	✓	✓	✓

Matrice servant à approfondir certaines sources de financement

✓ En principe adaptée ; ✓ Adaptée à certaines conditions

LAI = Loi sur l'assurance-invalidité

AOS = Assurance obligatoire des soins

LAMal = Loi fédérale sur l'assurance-maladie

Exemple de modèle de financement hybride



Financement :



Association :

- Promoteurs (fondations, associations, mécènes privés)
- Cotisations des membres

Programme de formation :

- Frais de participation des personnes concernées
- Assurances complémentaires
- Fonds propres des organisations membres
- Vente de bons à des caisses de pension et à des employeurs
- Vente de formations Evivo à des gros employeurs

Informations concernant les sources de financement (1)



Exemple de financement par les caisses de pension et les employeurs

Pour quels types d'offres ces sources de financement entrent-elles en ligne de compte ?

Les arrêts de travail coûtent cher aux caisses de pension, employeurs et assureurs perte de gain, qui investissent donc en partie dans la prévention et la réinsertion des assurés. Cette source de financement convient tout particulièrement aux offres de promotion de l'autogestion s'adressant à un vaste cercle d'employés, c'est-à-dire avant tout aux **offres indépendantes d'une maladie** ou aux **offres axées sur des maladies somatiques et psychiques largement répandues** (par ex. maux de os, migraines ou problèmes psychiques liés au stress comme le *burn out*).

Comment accéder à cette source de financement ?

Les caisses de pension, assureurs perte de gain et employeurs doivent être sollicités un par un et de manière ciblée. Les prestataires peuvent essayer de vendre leurs prestations à ces acteurs. Plusieurs formes sont envisageables à cet égard, par ex. des bons remis aux membres du personnel/assurés pour participer à une offre, la vente d'une licence d'utilisation de l'offre, etc. → [Voir les informations complémentaires dans l'annexe A2.](#)

Informations concernant les sources de financement (2)

Exemple de financement par l'AOS

Comment les prestations peuvent-elles être facturées à l'AOS ?

- Les structures tarifaires ou les conventions tarifaires varient en fonction du contexte (hôpital/clinique ou traitement ambulatoire) et du groupe professionnel.
- Pour connaître les possibilités de facturation concrètes (positions tarifaires, etc.), renseignez-vous auprès des associations professionnelles concernées.

→ Le tableau 5 de l'annexe A3 présente un aperçu des structures tarifaires et des conventions tarifaires par groupe professionnel ainsi qu'une liste des associations professionnelles.

De quoi faut-il tenir compte lors d'une demande d'admission d'une prestation dans l'AOS ?

- Lors d'une demande, l'OFSP commence par vérifier l'exhaustivité des documents et la compatibilité de la prestation avec l'OPAS (voir le paragraphe « Trois conditions fondamentales »). S'ensuit l'examen EAE, pour lequel le Département fédéral de l'intérieur (DFI) consulte la Commission fédérale des prestations générales et des principes (CFPP).

→ L'annexe A3 expose plus en détail les critères EAE et illustre les différents éléments de l'examen à l'aide d'un exemple concret.

- Le respect des critères EAE doit être établi au moyen de preuves scientifiques. De manière

Informations concernant les sources de financement (3)

 Extrait de l'annexe : Informations pratiques

Source de financement	Principaux éléments et indications pratiques	Sites Web complémentaires	Offres bénéficiant de ce financement (partiel) (liste non exhaustive)
Assurances complémentaires facultatives	<ul style="list-style-type: none"> Font partie des principales assurances : Helsana, CSS, Swica, Assura, Concordia, Visana, CPT, Groupe Mutuel, Sanitas et Atupri (voir la statistique de l'assurance-maladie obligatoire de l'OFSP). Les assureurs comptent généralement des départements/services « Managed Care », « soins intégrés » ou autres, par l'intermédiaire desquels il est possible de prendre contact. 		Evivo , DIAfit , Groupes de sport pour les personnes touchées par le cancer de la Ligue contre le cancer , Mementor Somnium , Ensa
Aides financières de l'assurance-invalidité	<ul style="list-style-type: none"> Les prestations soutenues sont celles visant à aider les personnes à s'entraider, et en particulier à promouvoir l'autonomie, l'inclusion et la participation en tant qu'acteur à part entière. Parmi les offres soutenues figurent notamment des prestations de conseil et de prise en charge, des cours ainsi que du travail de fond, d'information et de relations publiques. Les groupes visés par les offres subventionnées sont les bénéficiaires de prestations de l'AI et leurs proches. Les contrats sont conclus pour une période de quatre ans, le cycle actuel s'étendant de 2020 à 2023. 	<ul style="list-style-type: none"> OFAS : informations générales sur les aides financières Circulaires (CSOAPH) : annexes (critères de subventionnement, formulaires de demande, etc.) Liste des organisations bénéficiant d'aides financières 	<ul style="list-style-type: none"> EX-IN Mieux vivre avec une BPCO Offres d'entraide d'Info-Entraide Suisse

Conseils de bonnes pratiques pour les différentes sources de financement



Conseils de bonnes pratiques pour obtenir un financement cantonal

- 1. Tenez compte des stratégies/programmes cantonaux lors de la conception de l'offre :** de nombreux cantons n'ont qu'une marge de manœuvre limitée pour financer des offres extérieures aux programmes.
- 2. Analysez les besoins dans le canton et exploitez les lacunes :** ne créez pas une offre faisant de la concurrence à des prestataires avec lesquels le canton a déjà établi une collaboration.
- 3. Établissez clairement les bénéfices et les coûts :** montrez au canton/à la commune – en vous fondant si possible sur des données scientifiques ou des exemples concrets – que les bénéfices attendus de l'offre sont plausibles et exposez les conséquences financières qui en découleront pour le canton/la commune.
- 4. Envisagez un accès indirect aux fonds par l'intermédiaire de prestataires déjà établis :** si votre offre vient compléter les prestations de fournisseurs au bénéfice d'un contrat de prestations, envisagez de collaborer avec eux et d'obtenir un financement en qualité de sous-traitant.
- 5. Intégrez suffisamment tôt le canton dans la planification de l'offre :** cette démarche devrait renforcer son envie de financer l'offre et faciliter la mise en place de l'offre dans le canton.

Structure du guide

1.	Introduction	3
2.	Concepts de base	4
3.	Phase d'initialisation (développement et mise en place)	6
3.1.	Sources de financement limitées dans le temps	6
3.2.	Dix conseils de bonnes pratiques pour la phase d'initialisation	8
4.	Phase d'exploitation	9
4.1.	Sources de financement (plus) durables	9
4.1.1.	Financement cantonal (et communal)	10
4.1.2.	Assurance obligatoire des soins (AOS)	11
4.1.3.	Assurances complémentaires facultatives	14
4.1.4.	Subventions de l'OFAS visées à l'art. 74 LAI	14
4.1.5.	Caisses de pension, assureurs perte de gain, employeurs	15
4.2.	Deux exemples pratiques de modèles de financement hybrides	16
5.	Liste de contrôle pour la procédure	18
Annexe 19		
A1.	Sources de financement limitées dans le temps : informations pratiques	19
A2.	Sources de financement (plus) durables : informations pratiques	21
A3.	Informations complémentaires concernant l'AOS	23



Conseils de bonne pratique pour la phase d'initialisation



1. **Réfléchissez à la question du financement durable de l'offre au moment de sa conception déjà** : veillez dès sa conception à ce que l'offre puisse dans la mesure du possible être financée par une ou plusieurs sources durables. Pour ce faire, tenez compte des exigences et des conseils de bonnes pratiques présentés à ce sujet dans le chapitre 4.1.
2. **Trouvez ou générez des données scientifiques** : prévoyez une étude de suivi et/ou trouvez des données pertinentes dans les études nationales et internationales disponibles. La preuve de l'efficacité et de l'économicité est bénéfique et parfois obligatoire pour obtenir des fonds d'autres sources.
3. **Axez l'offre sur les standards de qualité** : les offres axées sur les standards de qualité ont elles aussi plus de chances d'être financées par des tiers. Le guide « Standards de qualité applicables aux offres de promotion de l'autogestion » est très utile à cet égard.
4. **Axez l'offre sur les besoins et le marché** : analysez bien les besoins concrets et identifier les lacunes. Pour ce faire, vous pouvez par ex. discuter avec le groupe cible et avec les acteurs du marché.
5. **Impliquez les donateurs et multiplicateurs potentiels dans le projet** : embarquez les donateurs potentiels avec vous (par ex. dans un groupe d'accompagnement). Cette démarche devrait renforcer leur envie de financer le projet.

Conseils de bonne pratique pour la phase d'initialisation

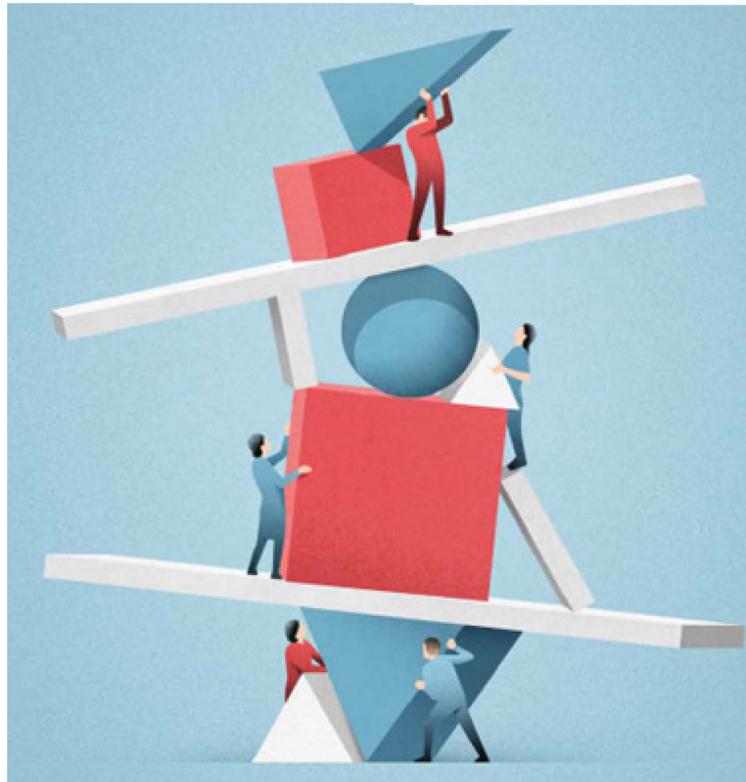


6. **Investissez dans la communication et la publicité** : faire connaître une offre est important pour convaincre des donateurs potentiels, amortir les frais de déploiement, abaisser les frais de fonctionnement et créer les bases nécessaires pour prouver la rentabilité du projet. Utilisez des canaux de diffusion (par ex. associations professionnelles, sociétés spécialisées, associations de fournisseurs, etc.), et le cas échéant impliquez leurs acteurs dans le projet (voir le point 5).
7. **Garantissez l'accès au groupe cible** pour assurer la durabilité de la publicité pour votre offre et éviter de devoir investir une grande partie des ressources dans la recherche de clients : réfléchissez à la manière d'intéresser le groupe cible à votre offre et demandez-vous quels sont les multiplicateurs importants ; intégrez si possible l'offre dans la structure des multiplicateurs.
8. **Évitez les charges financières inutiles** : les fondations et autres institutions financières privées ne versent souvent que des petites contributions. Établissez donc précisément les charges et les chances de succès d'un financement en discutant directement avec les donateurs potentiels.
9. **Persévérez** : n'abandonnez pas tout de suite. Les études de cas ont révélé que la recherche et la mise en place de solutions de financement durables durant la phase d'initialisation requiert beaucoup de patience, de persévérance et d'obstination.
10. **Échangez vos expériences** : demandez des conseils à des prestataires qui ont déjà de l'expérience et échangez avec eux (à ce sujet, voir aussi [l'étude](#) et ses dix exemples de bonnes pratiques ou les [projets soutenus](#) par le Soutien de projets PDS).

Discussion

- Les conseils de bonnes pratiques sont-ils compréhensibles et utiles ?
- Des aspects importants ont-ils été oubliés ?
- Avez-vous d'autres suggestions pour le guide de financement ?

Merci pour votre coopération !



Réserve

Structure du guide

1.	Introduction	3
2.	Concepts de base	4
3.	Phase d'initialisation (développement et mise en place)	6
3.1.	Sources de financement limitées dans le temps	6
3.2.	Dix conseils de bonnes pratiques pour la phase d'initialisation	8
4.	Phase d'exploitation	9
4.1.	Sources de financement (plus) durables	9
4.1.1.	Financement cantonal (et communal)	10
4.1.2.	Assurance obligatoire des soins (AOS)	11
4.1.3.	Assurances complémentaires facultatives	14
4.1.4.	Subventions de l'OFAS visées à l'art. 74 LAI	14
4.1.5.	Caisses de pension, assureurs perte de gain, employeurs	15
4.2.	Deux exemples pratiques de modèles de financement hybrides	16
5.	Liste de contrôle pour la procédure	18
Annexe 19		
A1.	Sources de financement limitées dans le temps : informations pratiques	19
A2.	Sources de financement (plus) durables : informations pratiques	21
A3.	Informations complémentaires concernant l'AOS	23



Liste de contrôle pour la procédure

- Examiner le concept de l'offre** dans l'optique de l'obtention d'un financement durable : L'offre remplit-elle les exigences des sources de financement (voir le chapitre 4.1) ? Un bon accès au groupe cible est-il garanti ? Si nécessaire : adapter le concept de l'offre.
- Vérifier les **standards de qualité** applicables à la promotion de l'autogestion (voir le guide sur la qualité)
- Constituer un **groupe d'accompagnement** et y inclure des donateurs potentiels (par ex. canton, assureurs) ainsi que d'autres acteurs aptes à faire connaître et à diffuser l'offre.
- Vérifier si les sources de financement limitées dans le temps** peuvent apporter un financement de départ (voir l'annexe A1), chercher le dialogue avec les donateurs potentiels et déterminer les chances de réussite.
- Former des ensembles de prestations** susceptibles d'être financés par des tiers (par ex. étude parallèle, matériel d'information, concept de communication, diffusion de l'offre).
- Planifier une **étude parallèle** de l'offre et la réaliser dans une phase pilote et/ou générer des preuves supplémentaires. Examiner les exigences des donateurs potentiels à ce sujet.
- Élaborer un **concept de communication et de diffusion** et planifier des ressources réalistes.
- Tester l'offre**, l'adapter si nécessaire et la faire connaître.
- Obtenir des **sources de financement (plus) durables**.
- Échanger les expériences** réalisées avec d'autres prestataires engagées dans la promotion de l'autogestion. L'une des possibilités existantes à cet égard est la plateforme SELF : www.bag.admin.ch/self