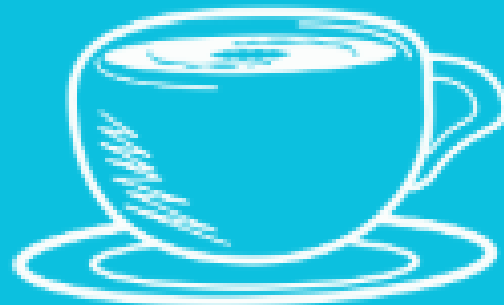


LES CAFÉS PHILANTHROPIQUES EN FINANCEMENT

Niveau introduction

Les tabous en financement

22 avril 2026



Si vous avez manqué les 3 premiers cafés...

Dans Nos apprentissages :

1- [La boîte à outils du financement](#)

2- [Identification et cartographie des donateurs](#)

3- [Événementiel, commandite et soutien à la mission](#)

Accueil

Philanthropie ▾

Soumettre une demande ▾

1, place des Savoirs ▾

Philagora ▲

Objectifs

Les ateliers

La cohorte

Nos apprentissages

Outils en vrac

10 ans Philagora

Nos complices ▾

Nous joindre

Tabou 1

C'est gênant de faire une sollicitation...

Et c'est encore plus gênant de demander une
rétroaction suite à un refus

À se rappeler...

- Solliciter, ce n'est pas quêter... c'est donner une opportunité d'aider
- Avoir une histoire claire et concise à raconter... c'est faciliter l'écoute
- Parler d'impact avant tout ... c'est encourager des conversations pour parler de dons par la suite
- Connaître ses donateurs et leurs leviers... c'est optimiser les opportunités d'engagement
- Demander une rétroaction... c'est essentiel pour clarifier les attentes respectives et mieux planifier une nouvelle sollicitation

Et n'oubliez pas que c'est en forgeant que l'on devient forgeron... pratiquer, pratiquer et pratiquer facilite et améliore l'expérience de sollicitation

Tabou 2

C'est délicat de demander des dons planifiés

À se rappeler...

- Un don planifié comprend une planification financière anticipée pour un donateur et une démarche planifiée pour un OBNL (programme structuré)
- Un don planifié, c'est une démarche individualisée en fonction des motivations de chaque donateur; cela prend de la confiance, de la transparence, un engagement et du temps

Le don planifié, c'est une des multiples stratégies de collecte de fonds à considérer dans un plan d'action

Tabou 3

La sollicitation, c'est la responsabilité
du développement philanthropique d'un OBNL

À se rappeler...

Ça prend un “village” pour lever des fonds!

À se rappeler...

Dans le contexte d'un CA pour un organisme, la description du rôle et les devoirs des membres inclut souvent:

- Contribuer financièrement (à la hauteur de leurs moyens) aux diverses activités de collectes de fonds annuelles
- Se servir de leur influence pour ouvrir des portes et aider à trouver des sources de financement

Tabou 4

Un OBNL, ça ne se gère pas comme une entreprise; parler de concurrence, ça ne se dit pas et se différencier ça se pratique sans s'assumer

À se rappeler...

- La concurrence, ce n'est pas seulement notre secteur d'activité mais tout l'écosystème de la philanthropie
- Il ne faut pas sous-estimer l'importance d'inclure un plan marketing et un plan de communications dans le plan stratégique d'un OBNL
- Une histoire claire, concise, différenciée et pertinente pour les donateurs facilite toujours l'écoute

Tabou 5

Les frais administratifs...
les donateurs n'en veulent pas,
ils veulent des ratios performants

À se rappeler...

- Toute entreprise/organisation a des frais administratifs. Pourquoi en serait-il autrement pour les OBNL?
- Les frais administratifs permettent :
 - une gestion financière et une comptabilité fortes
 - une gouvernance solide, éclairée, efficace
 - de recruter, mobiliser et retenir le talent
- Les frais administratifs sont essentiels pour concrétiser la « mission » et les projets d'un OBNL
- Seulement financer les “déboursés” associés à un projet spécifique met à risque la santé financière d'un OBNL
- Il y a des frais inhérents à la mise en oeuvre de projets et de suivis; n'oubliez pas de les attribuer à chacun de vos projets

À se rappeler...

- Deux perspectives à garder en tête concernant les frais administratifs:
 - OBNL: frais essentiels pour générer des revenus, embaucher du personnel qualifié et assurer la pérennité de l'organisation
 - DONATEUR: la partie du don ne servant pas la cause; donc impact réduit du don
- Il n'y a pas de ratios idéaux et les frais administratifs idéaux pour mesurer l'efficacité d'une organisation caritative. Ceux-ci:
 - peuvent être trompeurs; pas de façon standard de les répertorier dans l'industrie
 - ne tiennent pas compte des stratégies à court et à long terme (impact, personnel, croissance)

Tabou 6

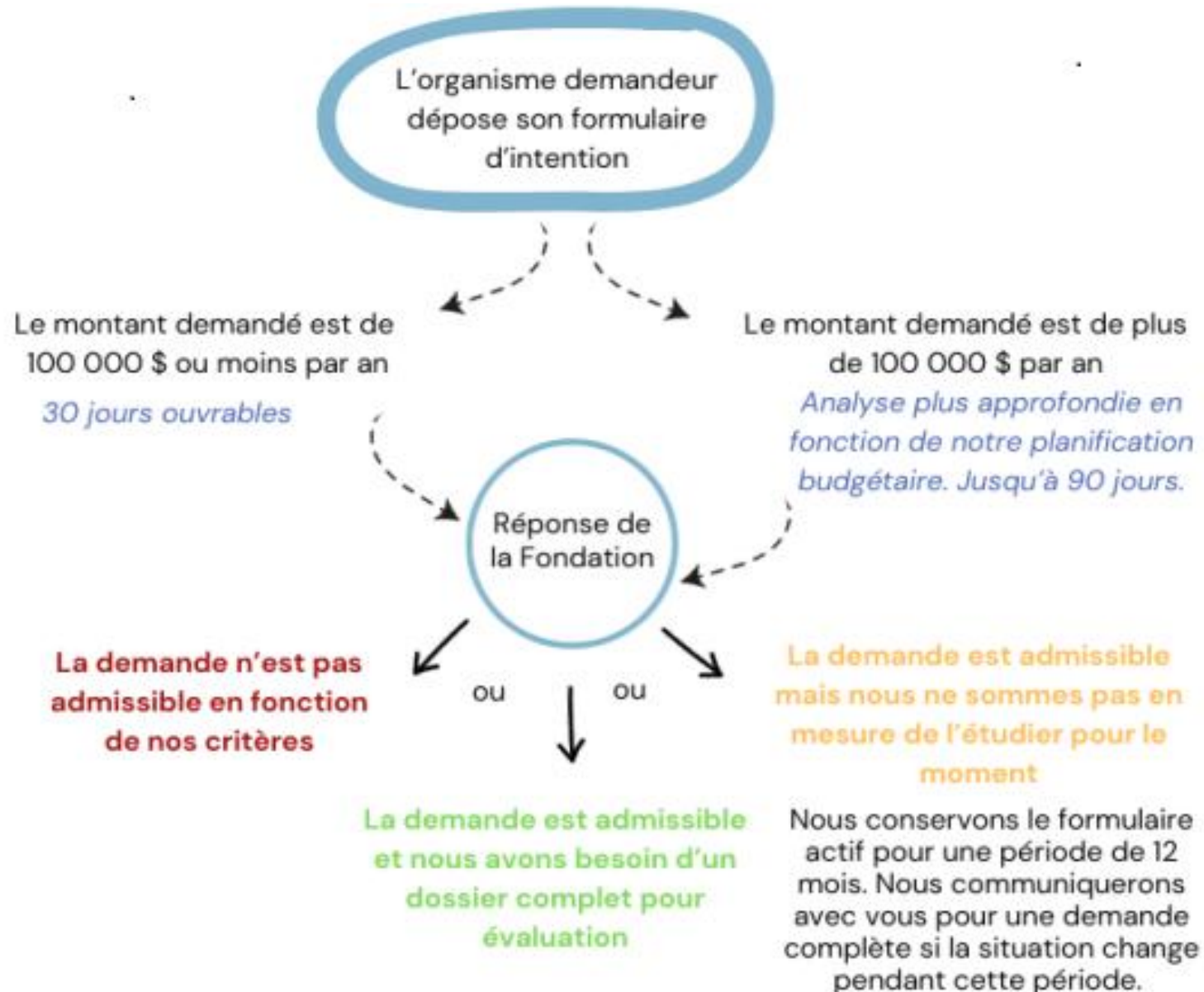
Obtenir des dons multi-annuels est quasiment impossible

MÊLÉE DE PRESSE : LES TABOUS



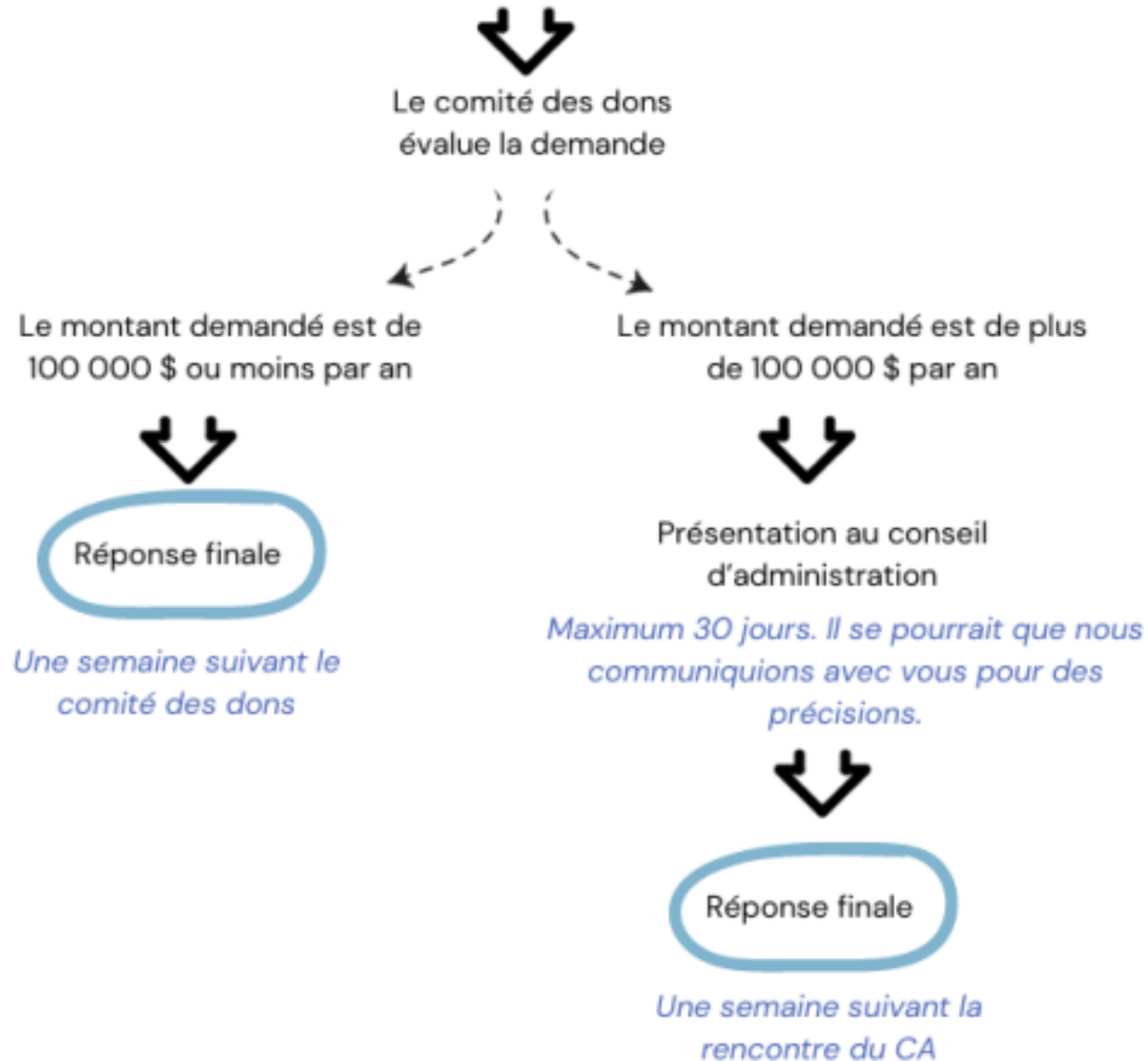
ANNEXES - Les conseils de la Fondation J. Armand Bombardier

Flux de traitement d'une nouvelle demande - FJAB



Flux de traitement d'une nouvelle demande – FJAB

(suite)



À garder en tête

- Faites vos recherches avant de contacter /solliciter un bailleur de fonds (le site web du donateur est votre meilleur ami)
- Sollicitez une rencontre avec le donateur lorsque possible
- Utilisez bien le temps accordé (brève présentation, questions de clarification, exploration des possibles/mécanique de dépôt) pour laisser le bailleur de fonds exprimer ses attentes
- Répondez bien aux attentes du bailleur de fonds dans votre sollicitation
- Prenez le langage du donateur dans votre sollicitation; racontez une histoire lorsque possible
- Soyez pragmatique dans le montant demandé (essayer de déterminer le montant du don moyen, de trouver des exemples de dons faits à des organismes similaires)
- Faites un suivi

Distinguer les types de fondations

FONDATIONS PRIVÉES

La majorité des capitaux vient d'une personne ou d'un groupe de personnes. Elles peuvent donner à d'autres organismes et mener leurs propres activités de bienfaisance.

- Fondations familiales (ex. Fondation JAB, Fondation Molson)
- Fondations corporatives (ex. Fondation RBC, Fonds de bienfaisance Molson Coors Canada)

FONDATIONS PUBLIQUES

Leur financement vient de plusieurs donateurs; elles peuvent tenir des activités de levée de fonds. Elles donnent *généralement* à d'autres organismes.

- Entités Centraide
- Fondations corporatives (ex. Fondation Bon départ de Canadian Tire, Fondation St-Hubert)
- Fondations communautaires
- Fondations liées à des causes (ex. Fondation de la recherche pédiatrique, Opération Enfant Soleil)
- Fondations apparentées (ex. Fondation CHU Ste-Justine, Fondation de la Mission Old Brewery, Fondation Yvon Dechamps Centre-Sud)

FONDATIONS QUI SONT DES ORGANISMES DE BIENFAISANCE

Les œuvres de bienfaisance se concentrent surtout sur leurs propres activités de bienfaisance. La provenance des fonds est diverse.

- Organisations liées à des causes (ex. Fondation québécoise du cancer)
- Organisations corporatives (ex. Fondation Desjardins)
- Organisations portant le nom de gens connus (ex. Fondation du Dr Julien, Fondation Véro et Louis)
- Autres (ex. Fondation Dr Clown)

Nos conseils

À quels documents portons-nous une attention particulière?

- Le formulaire d'intention : exprimez clairement le besoin auquel vous voulez répondre et comment
- Votre site Web et le rapport annuel ou d'activités
- Le formulaire de demande complète (si sollicité) : les besoins auxquels on cherche à répondre, la manière de le faire, les retombées (anticipées et vérifiées), les spécificités de l'organisme, son ancrage dans le milieu
- Les états financiers sont essentiels, surtout pour des gens qui tablent sur le soutien à la mission

Nos conseils

À quels éléments portons-nous une attention particulière dans l'analyse des demandes?

1. La posture : dynamisme, résilience, capacité à se renouveler, adaptabilité
2. Les retombées, les effets sur les personnes ciblées
3. L'ancrage de l'organisme dans son milieu (partenariats)
4. La gouvernance (composition du CA, équipe en place, santé financière, diversification des revenus)
5. Éléments différenciateurs (positionnement dans le milieu et par rapport à l'enjeu)
6. Qualité de la demande (identification du besoin, clarté de la présentation et réalisme)

Références

Où trouver l'information ?

- **L'Agence du revenu du Canada** : met à disposition un historique détaillé des dons des fondations et autres organismes de bienfaisance par le biais de la déclaration T3010.
 - [Outil de recherche](#)
 - [Référence sur le soutien aux donataires non reconnus](#)
- **Imagine Canada**
 - [Outil connexion subvention](#) (payant)
 - [Le fureteur](#) (infolettre – gratuit – **au bas de la page complètement**)
- [Charity Data](#)
- [Fondations philanthropiques Canada](#) : Association des fondations canadiennes
- [Philab](#) : Réseau canadien de recherche partenariale sur la philanthropie.
- [L'Association des Professionnels en Philanthropie \(AFP\)](#)

Références

- Surveiller les réseaux sociaux : de plus en plus de fondations ont des sites internet et sont présentes sur les réseaux sociaux.
- **Note** : La meilleure manière d'entrer en communication avec un bailleur de fonds n'est pas par la voie des réseaux sociaux. Assurez-vous de respecter les modes de communication privilégiés par le bailleur sans quoi vous risquez de rester sans réponse.

Comment parler de soi ?

- [Nos conseils pratiques pour présenter un dossier](#)
- FJAB : la force du maillon : [Présentation](#)
- [Dynamo : La stratégie du changement](#)
- Rédiger une lettre d'intention concise ([Imagine Canada](#))
- [1, place des Savoirs](#)

MERCI, À BIENTÔT!

