



29 septembre 2022 - panel

## Des partenariats philanthropiques durables

### La force des complicités

Une activité où trois binômes ont été invités à témoigner sur leurs partenariats philanthropiques :

- [Le Collectif régional de développement du Bas St-Laurent](#) avec Annie Lachance, agente de recherche et développement – Innovation sociale *et sa complice Lise Roche, directrice de programmes à la Fondation Mirella et Lino Saputo.*
- L'organisme [Vigil'ange](#), représenté par sa coordonnatrice Colombe Marcoux et sa complice *Danielle Filion, directrice de programmes au Québec pour Mission Inclusion.*
- La [Fondation Sur la Pointe des pieds](#), avec son directeur général Jean-Charles Fortin, complice de longue date de la *Fondation J. Armand Bombardier représentée par Ode Belzile, directrice des activités philanthropiques.*

#### L'intention : percer les secrets de partenariats philanthropiques significatifs.

1- La prise de contact	<i>La concordance des missions</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Dépoussiérer et dynamiser des relations existantes (par ex. lors d'un changement de personnel) : aller rencontrer ses donateurs de longue date!</li><li>• Passer d'une relation entre des membres de CA (relation d'influence) à une relation entre les membres des équipes (collaboration plus étroite).</li><li>• Passer outre la distance géographique : trouver des moyens de se rapprocher de ses donateurs.</li><li>• Faire connaissance, se rencontrer pour expliquer ses besoins de façon claire et étayée, d'un côté comme de l'autre.</li><li>• Démontrer comment les missions se rejoignent et comment le partenariat bénéficiera aux deux entités.</li><li>• Parler avec son cœur! Ne pas hésiter à exposer la réalité de l'organisme, même si celui-ci traverse une passe difficile.</li><li>• Partager la vision mais aussi les défis à long terme de l'organisation pour susciter une adhésion et un engagement commun.</li></ul>	



- Utiliser les demandes plus normées pour faire ressortir des points forts de l'organisme : capacité à réaliser le projet, gestion, complémentarité avec d'autres organisations, etc.
- Démontrer les efforts pour diversifier ses sources de revenus et ne pas dépendre d'un seul bailleur de fonds.
- Démontrer son expertise et sa connaissance approfondie du milieu.

2- Les premiers rendez-vous

*Apprendre à se connaître*

- Ce qui a séduit le complice bailleur de fonds : la force de la mobilisation d'autres acteurs (défaire les silos); le partage des résultats; le volet recherche-action (production et transfert de savoirs).
- Ne pas hésiter à utiliser le don comme un levier financier auprès d'autres partenaires potentiels (crédibilité).
- Miser sur le réseau des fondations, les mises en contact potentielles.
- Favoriser le partage d'expertises et de références.
- Ne pas sous-estimer l'importance de la relation humaine (développer une amitié professionnelle).
- Impliquer son bailleur de fonds dans la recherche de solutions : être en conversation constante pour avancer ensemble.
- Développer un argumentaire pour demander une augmentation de dons : s'aider de chercheurs universitaires.
- Identifier les points de concordance avec son bailleur de fonds : le goût pour l'innovation, le transfert de savoirs, etc., sérieux ou pas (selfies). Faire en sorte que notre partenaire se souvienne de nous.
- Un dossier qui retient l'attention : mélange de pragmatisme et d'émotion. Souligner comment se positionne l'action de l'organisation dans son écosystème, qu'est-ce qui la différencie d'autres acteurs, quels sont les points de complémentarité.
- Voir au-delà du financement (qu'est-ce que mon partenaire peut m'apporter de plus et qu'est-ce que je peux lui apporter) : apprentissage mutuel, mises en contact, réflexions sur une planification stratégique, renforcement des capacités mutuelles...



- Les fondations subventionnaires ne forment pas un groupe monolithique. Elles ont chacune leurs façons d'intervenir. Ce qui est intéressant pour certaines ne l'est pas pour d'autres.
- En ce qui concerne les montants demandés aux fondations : ne pas hésiter à les contacter et à leur poser la question, en fonction de vos besoins, de votre projet, etc., ce qui pourrait être un montant adéquat. Les fondations sont habituées à parler d'argent 😊. Elles ont des critères à respecter (disponibilité financière, équité) mais peuvent vraiment vous orienter pour que le montant s'ancre dans votre réalité.

### 3- La consolidation

#### *Comment renforcer la relation*

- Des rencontres fréquentes, des échanges de liens vers des articles, du partage d'informations.
- Prendre le temps que ça prend : la consolidation se fait par étapes.
- Participer aux événements organisés par son bailleur de fonds et inversement, l'inviter à nos événements.
- Inviter son bailleur de fonds à participer à des journées de réflexion sur des enjeux organisationnels par ex. comment développer son expertise philanthropique ou pour une partie de la planification stratégique.
- Partager le savoir et le succès qui découle du partenariat avec son partenaire. Ex. le succès d'une campagne de recrutement suite à un atelier Philagora.
- Partager votre expertise avec votre bailleur de fonds. Cela lui permet d'avoir une meilleure lecture générale de votre enjeu terrain et d'améliorer, autant que faire se peut, ses modes d'intervention. Les organismes ne doivent pas sous-estimer le pouvoir d'influence qu'ils ont auprès de certaines de leurs bailleurs de fonds.
- Attention aux grains de sable : se prendre pour acquis, le temps qui distancie la relation, la perte de mémoire de la relation en raison de mouvements de personnel.
- Mettre en lumière le qualitatif, malgré les grilles qui demandent des chiffres.
- Prendre conscience que les deux partenaires travaillent dans un même but : que le projet réussisse dans le temps ou que l'organisme accomplisse sa mission du mieux possible.
- Les fondations se parlent entre elles! La relation de confiance avec un partenaire peut vraiment faire du chemin auprès d'autres fondations qui pourraient décider elles-aussi de soutenir le projet.



- Le partenariat ne se termine pas avec la fin du don : il est possible de faire appel à son partenaire financier au-delà de la période de financement.

Les conseils pour « tuer » un partenariat :

- Commettre une fraude
- Ne pas dire merci
- Ne pas faire ce qu'on a dit
- Ne pas répondre
- Ne pas tenir compte de la proximité/concurrence entre bailleurs de fonds (compétiteurs dans un même événement)
- Manifester sa déception sur le montant du don
- Ne pas recevoir les conseils du bailleur de fonds avec bienveillance

« La reconnaissance/visibilité ne fait pas partie de nos priorités. On souhaite avant toute chose que l'organisme se consacre à trouver des solutions pour les personnes concernées. »

- *Lise Roche, Fondation Mirella et Lino Saputo*

« Les organismes sont les antennes des fondations sur le terrain. C'est précieux ! »

- *Danielle Fillion, Mission Inclusion*

« Il est intéressant pour l'organisme d'utiliser un témoignage de son partenaire comme outil de validation des choix de partenariats et levier en terme de visibilité. »

- *Ode Belzile*

Pour les participants et participantes, un partenariat philanthropique durable repose avant tout sur :

complicité  
collaboration écoute  
confiance  
transparence  
communication