

# LES CAFÉS PHILANTHROPIQUES

**Mêlée de Presse**

3 avril 2024



# Si vous avez manqué les 3 premiers cafés...

Dans Nos apprentissages :

<https://philanthropie.fondationbombardier.ca/fr/philagora/nos-apprentissages/>

La boîte à outils du financement – 4 octobre 2023

Le cycle du donateur – 22 novembre 2023

Comment parler aux bailleurs de fonds – 28 février 2024

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

# DÉROULEMENT

---

- La philanthropie sous l'angle d'une fondation privée
- Une mêlée de presse

# Distinguer les types de fondations

---

Le secteur des fondations **n'est pas monolithique** : il existe une multitude d'intentions et de façons différentes d'intervenir. Chaque entité est régie par sa propre politique des dons, ses intentions philanthropiques, ses champs d'interventions, etc.

Comme les fondations sont des organismes de bienfaisance régies par l'Agence de Revenu du Canada, il est utile de connaître les distinctions entre les différentes catégories de fondations selon la loi.

Le choix de la catégorie dépend de plusieurs facteurs, comme par exemple la nature de ses activités de bienfaisance, la structure de son conseil d'administration et ses sources de financement. (Ref. Éducaloi)

# 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

---

**En philanthropie, on dit toujours que le mieux c'est d'obtenir une rencontre en face à face. Comment conjuguer « le scénario de demande idéale » avec les processus/la réalité des fondations?**

1. Faire ses recherches (le site web du donateur est votre meilleur ami)
2. Être pragmatique dans le montant demandé (essayer de déterminer le montant du don moyen, de trouver des exemples de dons faits à des organismes similaires)
3. Solliciter une rencontre avec le donateur lorsque possible
4. Bien utiliser le temps de la rencontre (brève présentation, questions de clarification, exploration des possibles/mécanisme de dépôt)
5. Écouter, bien présenter sa demande, échanger sur les besoins/attentes/limites de la manière la plus transparente possible.

# Nos conseils

---

**En philanthropie, on dit souvent que c'est une question de la meilleure personne qui demande, au meilleur moment, auprès de la meilleure personne, avec le meilleur projet et le bon montant. C'est vrai?**

Oui et non.

Le meilleur moment, le meilleur projet et le bon montant l'emportent sur la meilleure personne qui demande.

***Storytelling.* À force égale, un projet mieux « raconté » a-t-il plus de chance de retenir notre attention?**

Raconter une histoire permet une meilleure rétention de l'information, une plus grande « adhésion » de la part des personnes sollicitées.

Attention : le projet le mieux raconté du monde, s'il ne cadre pas avec notre politique, ou notre budget, ne sera pas soutenu.

# 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 de l'organisme
2. Les retombées, les effets sur les personnes ciblées
3. L'ancrage de l'organisme dans son milieu
4. La gouvernance
5. Éléments différenciateurs
6. Qualité de la demande

# Nos conseils

---

## **Comment bien « gérer » un refus de la part d'un bailleur de fonds?**

- Se donner le temps avant de réagir.
- Ne pas hésiter à aller chercher une rétroaction.
- Préserver la relation à long terme.

# Nos conseils - récapitulatif

---

**Un partenariat philanthropique – c'est un peu comme une relation amoureuse**

Honnêteté/humilité

Bienveillance

Consentement

Communication

Respect mutuel

# Les grandes tendances de la philanthropie subventionnaire

---

- 1. Soutien accru à des groupes traditionnellement sous-financés** La philanthropie « par et pour ».
- 2. Assouplissement des règles de l'ARC (décembre 2023)**  
Possibilité de faire des dons à des organismes ne possédant pas le statut d'organisme de bienfaisance.
- 3. Philanthropie basée sur la confiance** : cette approche priorise l'équité, décentralise le pouvoir et crée des relations où chacun rend des comptes avec honnêteté.
- 4. Popularité des Fonds orientés par les donateurs (FOD)** : Fondations communautaires (d'ici 2026, 10 milliards \$ au Canada).
- 5. Les entreprises investissent dans l'impact social** : dons financiers, en services, en nature, en bénévolat d'expertise...

# 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](#) références spécifiques présentation pp.19@34)
- [Credo Impact : la boîte à outils](#)
- [Dynamo : La stratégie du changement](#)
- Rédiger une lettre d'intention concise ([Imagine Canada](#))
- [1, place des Savoirs](#)

# MÊLÉE DE PRESSE

---



**MERCI, À BIENTÔT!**

