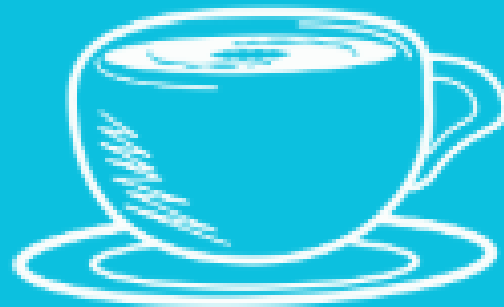


LES CAFÉS PHILANTHROPIQUES

Les tabous en financement

15 avril 2025



Si vous avez manqué les 3 premiers cafés...

[La boîte à outils du financement](#) - 28 janvier

[Identification et cartographie des donateurs](#) - 18 février

[Événementiel, commandite et soutien à la mission](#) - 25 mars

Dans Nos apprentissages :

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

Accueil

Philanthropie ▾

Soumettre une demande ▾

1, place des Savoirs ▾

Philagora ▲

Objectifs

Les ateliers

La cohorte

Nos apprentissages

Outils en vrac

10 ans Philagora

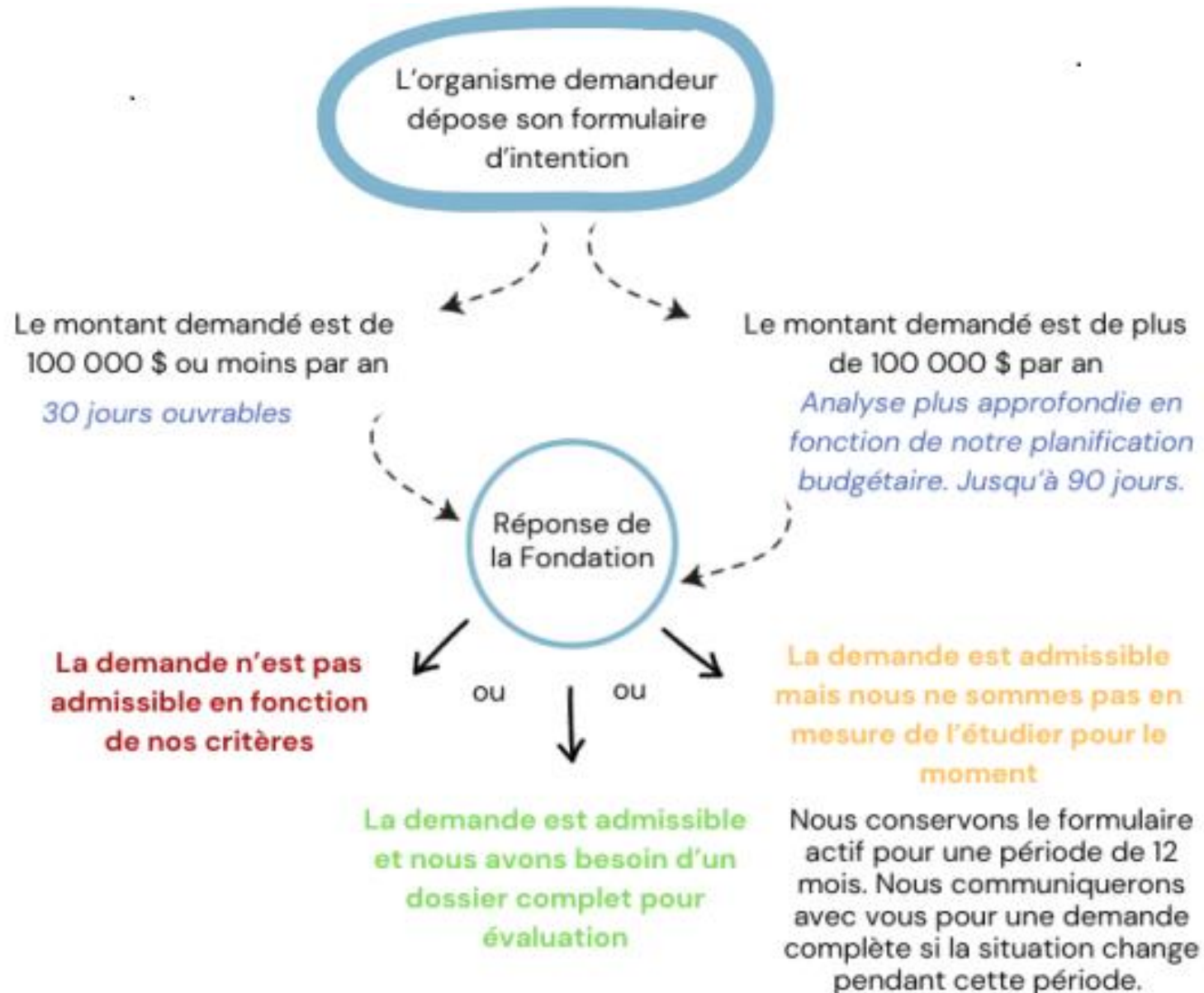
Nos complices ▾

Nous joindre

DÉROULEMENT

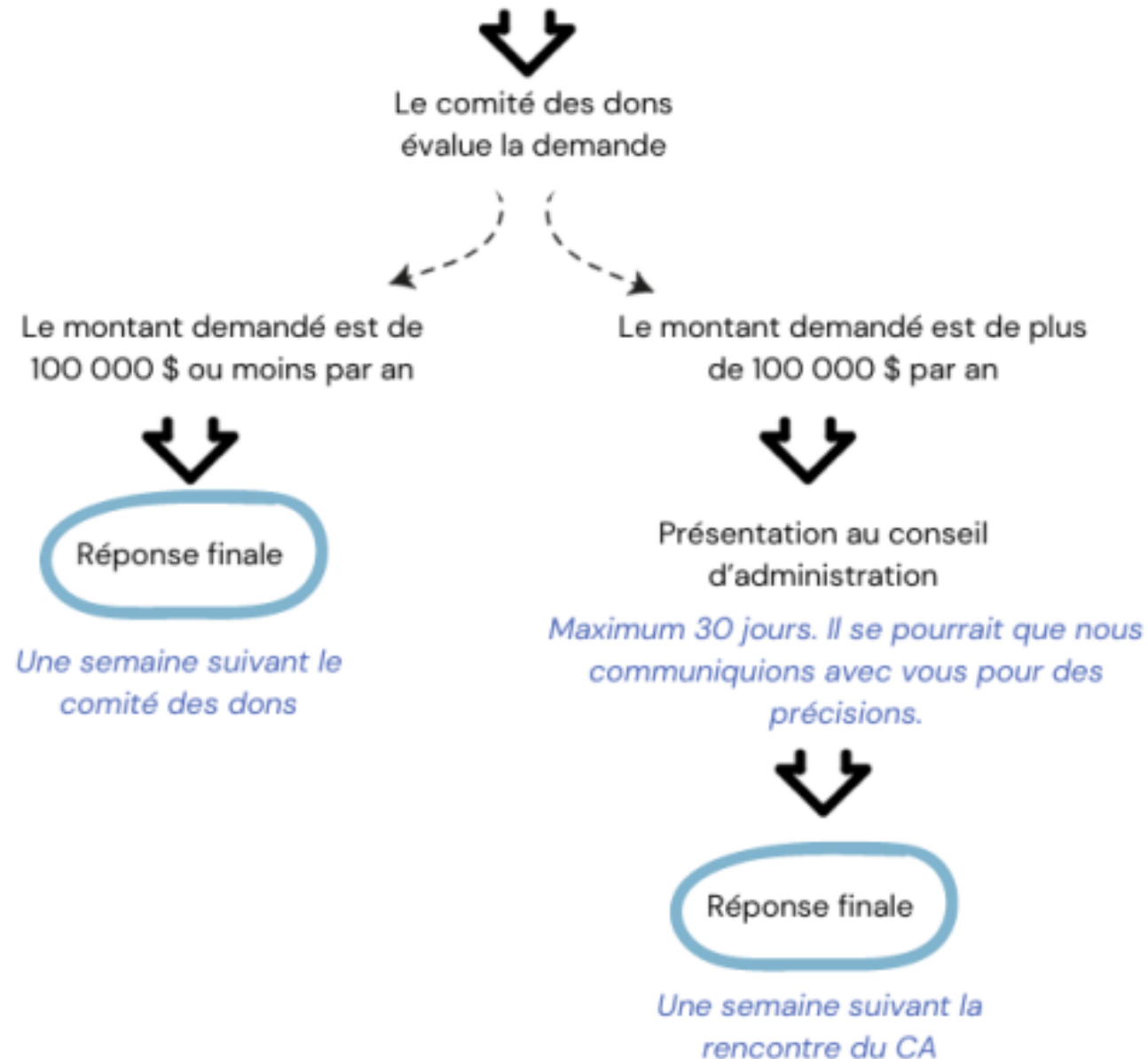
- La sollicitation sous l'angle d'une fondation privée.
- Une mêlée de presse concernant les tabous.

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/mécanisme 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 .

À inclure dans une demande écrite (aucun formulaire fourni)

- Brève description de votre organisme (mission, service(s) offert(s) relié(s) à votre demande, numéro organisme et adresse Web).
- Contexte de la demande (le pourquoi), et la(les) cible(s).
- Demande formelle (\$, période).
- L'impact désiré (qualitatifs, quantitatifs).
- Conclusion, suivi.
- Annexe- documents complémentaires
 - information plus détaillée de votre organisme, si pertinent.
 - composition du CA , états financiers, témoignages etc.

**SOYEZ CONCIS (2 pages), UTILISEZ LE LANGAGE DU DONATEUR,
ÉCRIVEZ UNE HISTOIRE PERTINENTE & INTERPELLANTE**

Tabou

C'est gênant de faire une sollicitation...

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

Tabou

La sollicitation c'est la responsabilité
du développement des affaires d'une OBNL

**Ça prend un “village”
pour lever des fonds!**

Tabou

Les frais administratifs...
les donateurs n'en veulent pas

À se rappeler...

- Deux perspectives 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 ratio idéal et les frais administratifs comme mesure d'efficacité d'une organisation caritative peut s'avérer inefficace puisque les ratios 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.
 - ils nuisent aux organisations caritatives (impact, personnel, croissance).

À se rappeler...

- Toute entreprise/organisation a des frais administratifs. Pourquoi en serait-il autrement pour les OBNLs.
- Les frais administratifs permettent une:
 - gestion financière et une comptabilité fortes
 - gouvernance solide, éclairée, efficace
 - recruter, mobiliser et retenir le talent
- Les frais administratifs sont essentiels pour concrétiser la « mission » et les projets d'une OBNL.
- Seulement financer les “déboursés” associés à un projet spécifique met à risque la santé financière d'une 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.

MÊLÉE DE PRESSE : LES TABOUS



ANNEXES - Les conseils de la Fondation J. Armand Bombardier

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 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

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](#)

MERCI, À BIENTÔT!

