



GUIDE D'APPROCHE DES FONDATIONS

Les fondations ont beaucoup d'argent à donner

Les moteurs de recherche des fondations voudraient nous faire croire que les fondations octroient plus de 5 milliards de dollars par an au Canada, un chiffre qui peut vraiment séduire. Ce n'est toutefois pas aussi simple que cela. Le premier aspect à reconnaître, sur la base des informations de l'Agence du revenu du Canada (ARC), est qu'il y a plus de 160 000 organismes à but non lucratif et de bienfaisance au Canada. Cela signifie que de nombreuses organisations courent après le même argent.

Vous vous demandez peut-être quelles sont les véritables capacités des moteurs de recherche des fondations? Leur première source d'information provient directement des données fournies chaque année à l'ARC, dans le cadre de la demande de conservation de leur numéro d'entreprise (NE) ou de leur statut d'enregistrement. Ces informations sont publiques et, comme l'indique l'ARC sur sa page Web, « l'ARC n'est pas responsable de l'utilisation et de la manipulation de ces informations par quiconque ».

À partir de ces informations publiques, les moteurs de recherche des fondations, en s'appuyant sur des algorithmes, sont en mesure de fournir des profils et des schémas de dons de ces fondations/organisations, car de nombreuses informations sont disponibles dans leurs soumissions T1236 à l'ARC.

En payant pour l'accès aux moteurs de recherche de fondations, on obtient une « base de données en ligne entièrement consultable sur les fondations, destinées aux prospecteurs sérieux, contenant des informations essentielles sur l'historique de financement, les préférences et les contacts des fondations canadiennes ».

S'adresser à des fondations pour obtenir un financement demande du temps et le taux de réussite est d'environ une demande sur 20 à 25. Cette situation est très courante dans le domaine de la philanthropie et n'a rien de spécifique à la Société de Saint-Vincent de Paul.

Avant de s'adresser à une fondation, il faut avoir un projet bien défini. Les fondations n'aiment pas financer l'aspect opérationnel d'un projet; c'est généralement le premier filtre de toute demande. Le deuxième filtre consiste à déterminer si le projet précis s'inscrit dans la mission de la fondation et pour ce faire, il faut comprendre ses intérêts et son mode de décaissement. Il est inutile d'approcher une fondation si le projet n'a aucun lien avec sa mission. Le troisième filtre consiste à comprendre les habitudes de décaissement de la fondation au cours de son année fiscale: certaines donnent en début d'année, tandis que d'autres donnent plus tard. Un moteur de recherche de fondations serait en mesure de répondre à certaines de ces questions afin de déterminer une probabilité d'adéquation et non de réussite. Il éliminerait une partie de l'incertitude liée à la détermination de la fondation à approcher ainsi qu'au montant et au moment de déposer une demande auprès d'une fondation potentielle.

Certaines fondations demanderont une lettre de demande de présentation avant de vous inviter à soumettre une proposition complète.

Faire une bonne première impression

Règle n° 1... Vous n'aurez pas une seconde chance de faire bonne impression, alors faites vos devoirs dès le départ. De nombreuses fondations expliquent que la principale raison pour laquelle elles refusent une demande de financement est que celle-ci ne correspond pas à ce qui leur tient le plus à cœur.

Vous perdez du temps et des efforts – pour vous et pour les fondations – si vous contactez une fondation sans avoir fait vos recherches au préalable. C'est une approche peu professionnelle et peu propice à faire bonne impression.

Quelle est alors la première étape pour établir une relation durable entre une fondation et un organisme subventionné? Et que pouvez-vous faire lorsqu'une fondation vous dit qu'elle n'accepte pas les propositions non sollicitées ?

Effectuer des recherches

Mieux vous connaissez votre fondation cible, mieux vous pourrez façonner votre proposition pour correspondre à ses intérêts philanthropiques.

Le bureau national de la SSVP a accès en ligne à un répertoire de fondations (privées et publiques) et de fondations d'entreprise qui soutiennent des organismes caritatifs au Canada. Veuillez nous contacter (insérer le courriel) et nous établirons un profil de la fondation potentielle et vous conseillerons sur sa pertinence. Vous devez également vous assurer qu'un autre conseil de la SSVP n'approche pas la même fondation. D'autres ressources que vous pouvez consulter pour vous renseigner davantage sur une fondation sont les suivantes :

- son site Internet, si elle en possède un;
- des sources de nouvelles, telles [Imagine Canada](#), [Fondations philanthropiques Canada](#), médias locaux et revues ou journaux d'affaires;
- recherches sur Internet;
- informations recueillies auprès de vos réseaux et collègues.

Bâtir des relations

Après avoir repéré les fondations à cibler, prenez contact avec elles! Avant le premier appel ou courriel :

- suivez les instructions de la fondation;
- si la fondation ne donne pas de précisions, vous pouvez habituellement les appeler;
- mettez vos recherches à profit et exposez clairement votre demande d'appui;
- montrez que vous vous êtes bien renseigné(s) à leur sujet;
- votre recherche vous permettra de poser des questions de fond, plus détaillées, au-delà des informations données en ligne. Voilà une meilleure utilisation de votre temps et de celui de la fondation. Vous ferez aussi de cette façon une meilleure première impression.

Servez-vous de vos réseaux personnel et social

Si le réseau d'une fondation recoupe le vôtre, demandez à vos collègues ou vos pairs s'ils sont prêts à présenter la Société à cette fondation. C'est le moyen le plus efficace d'attirer l'attention de la fondation. Les médias sociaux sont un moyen très facile d'interagir avec une fondation, de se tenir au courant de ses activités et de ses intérêts et de partager avec elle les points forts de votre travail.

Développez vos compétences en matière d'engagement et de sollicitation

Devenez plus stratégique dans l'établissement de relations significatives et professionnelles avec les fondations. Il existe un certain nombre de cours de développement professionnel GRATUITS, tels que Grantseeking par Charity Village et l'ABC de la collecte de fonds par AFP Canada.

Les bailleurs de fonds qui n'acceptent pas de demandes

Vous rencontrerez à l'occasion des fondations qui n'acceptent pas de propositions non sollicitées. Vous devriez tout de même les approcher, voici pourquoi :

Si vous n'avez pas de contacts personnels, envoyez une lettre qui présente la Société, en veillant à :

- expliquer comment la Société rejoint les intérêts de don de la fondation;
- NE PAS demander d'argent;
- demander comment la fondation choisit les bénéficiaires de ses fonds;
- demander si vous pouvez les rencontrer ou leur donner davantage d'information sur la Société.

Conseil pratique : Assurez-vous d'être en contact sur LinkedIn avec vos collègues membres de CA ou de comité et demandez s'ils ont des liens avec les administrateurs des fondations qui vous intéressent. Si vous repérez une fondation qui pourrait être intéressée à financer la Société, de par son intérêt dans vos activités et l'endroit où vous êtes, et que vous constatez qu'elle est reliée à l'une de vos connaissances, discutez avec vos collègues membres de CA ou de comité pour connaître la meilleure façon d'approcher cette fondation.

Modèle de lettre d'approche à une fondation

Voici un modèle de lettre d'approche d'un collègue membre de CA à un administrateur de fondation ou d'organisme subventionnaire :

Madame, Monsieur,

Je m'appelle ????. Mon collègue/ami, ???, est administrateur au sein de votre conseil d'administration et il m'a suggéré de vous contacter à propos de vos efforts en vue d'augmenter la sécurité alimentaire dans la région de ????. Mon organisation, la Société de Saint-Vincent de Paul, aide les personnes démunies en leur procurant de la nourriture, des vêtements et des articles de base dans la région de ???.

L'an dernier, nous avons réussi à aider ??? adultes et ??? enfants de la communauté, en leur fournissant de la nourriture ou des bons d'achat d'aliments ainsi que des articles de première nécessité. En raison de la pandémie, le nombre de personnes et de familles ayant besoin d'aide alimentaire et de soutien pour leurs besoins de tous les jours continue d'augmenter.

À la lumière de votre excellent travail à travers ??? en faveur de la sécurité alimentaire et de votre soutien envers les programmes qui complètent vos efforts, j'espérais que nous puissions nous rencontrer pour discuter comment établir un partenariat dans la poursuite des mêmes objectifs. Veuillez me faire savoir dans les meilleurs délais à quel moment vous seriez disponible pour une telle rencontre. J'anticipe avoir l'occasion de discuter avec vous et me familiariser davantage avec votre œuvre.

Merci pour votre temps et l'intérêt que vous porterez à la présente.

Cordialement vôtre,

Modèle de lettre de proposition à une fondation

Voici un modèle de lettre de proposition à une fondation ou un organisme subventionnaire :

Madame, Monsieur,

Objet : Proposition de financement pour le projet Au nord du 60^e

Le prix des aliments dans les communautés situées au nord du 60^e parallèle peut être exorbitant et acculer davantage ces communautés à la pauvreté, une préoccupation de plus en plus présente dans le Nord. Au cours des années, dans le cadre de sa mission, la Société de Saint-Vincent de Paul (SSVP) a mis sur pied une approche innovante, qui :

- rejoint les communautés isolées situées au nord du 60^e parallèle et établit des liens avec elles;
- identifie leurs besoins;
- recueille des denrées non périssables, des fournitures ménagères de tous les jours et d'autres articles au besoin;
- organise la livraison des articles recueillis par conteneur maritime.

Le projet Au nord du 60^e a aussi contribué à la mise sur pied de banques alimentaires et de centres de distribution de vêtements usagés où travaillent des résidents locaux bénévoles; ces initiatives ont pour résultat de :

- développer des compétences et des connaissances au sein de la communauté;
- stimuler l'autodétermination;
- cultiver des leaders au sein de la communauté;
- susciter un changement social durable.

Ces initiatives aident à la sécurité alimentaire et favorisent l'intégration sociale, contribuant ainsi à l'établissement d'un Nord équitable, évolutif et axé sur les personnes. Elles développent et soutiennent également les communautés au profit des enfants et des jeunes, en particulier dans le contexte de la fourniture d'une alimentation adéquate aux élèves, et contribuent à améliorer la concentration de ces derniers et leur capacité à accomplir plus efficacement les tâches en classe.

En juin 2018, quatorze (14) conteneurs maritimes remplis des biens rassemblés par les bénévoles de la Société de Saint-Vincent de Paul sont destinés à être expédiés vers des communautés au nord du 60^e. Une subvention de 10 000 \$ aiderait à couvrir le coût de l'acquisition de deux (2) conteneurs maritimes et de leur expédition vers une communauté du nord.

Chaque conteneur contient des marchandises d'une valeur estimée entre 25 000 et 100 000 dollars, en fonction de la taille de la communauté à laquelle il est destiné. De la nourriture, des vêtements, de la literie, des articles ménagers et d'autres produits de première nécessité sont expédiés, ainsi que des articles spécifiques demandés par les personnes de contact dans les communautés nordiques. Il peut s'agir de matériaux de construction pour des projets spéciaux, de hangars préfabriqués, d'outils de bricolage, d'équipement sportif et de plusieurs autres articles. Le plus souvent, ces fournitures ont

Modèle de lettre de proposition à une fondation (suite)

été données à la SSVP et les articles manquants seront achetés afin de répondre au besoins de chaque communauté nordique. En 2018, les communautés qui recevront des marchandises sont :

- Dans les Territoires du Nord-Ouest : Tsiigehtchic, Aklavik, Tuktoyaktuk, Inuvik, Paulatuk, Sachs Harbour, Ulukhaktok;
- au Nunavut : Gjoa Haven, Taloyoak, Rankin Inlet, Whale Cove, Nauyasat, Chesterfield Inlet, Kugaaruk.

Vous pourrez constater l'impact de ces dons aux communautés en lisant quelques histoires dans notre site Internet [Au nord du 60^e – Société de Saint-Vincent de Paul – Conseil national du Canada \(ssvp.ca\)](http://www.ssvp.ca), ou en visionnant cette vidéo https://www.youtube.com/watch?v=Jhv5dRYQ_r4&t=7s

La SSVP est active dans le Grand Nord canadien depuis 2008. La SSVP est une organisation de bienfaisance qui sert les personnes démunies à travers le Canada depuis 170 ans; le numéro d'enregistrement du Conseil national du Canada de la Société de Saint-Vincent de Paul est 132410671 RR0001.

Les bénévoles de la SSVP recherchent les personnes démunies, où qu'elles se trouvent, chez elles, dans la rue, dans les refuges, les hôpitaux ou en prison. L'activité de la Société est toujours basée sur l'amour du prochain dans la communauté locale. Les bénévoles travaillent dans leur propre région et répondent aux besoins locaux. L'œuvre de la Société est donc extrêmement variée : santé, agriculture, éducation, logement, soutien à l'emploi, aide aux personnes âgées, handicapées, isolées ou exclues, etc. Financée par des dons, elle fournit également une aide d'urgence et de réhabilitation aux victimes de catastrophes naturelles ou humanitaires et finance des projets de développement.

L'œuvre de la SSVP au Canada comprend :

- les visites à domicile;
- les visites amicales (malades, personnes âgées, prisonniers);
- aide alimentaire (banque alimentaire, soupe populaire);
- aide matérielle (vêtements, accessoires et meubles);
- soutien scolaire (fournitures scolaires, bourses d'études);
- aide aux réfugiés et aux immigrants;
- refuges (sans-abri, familles monoparentales, personnes abusées);
- camps d'été;
- jumelage avec des conférences d'autres pays;
- aide d'urgence internationale et nationale (catastrophes naturelles et humanitaires).

Nous anticipons votre aide de partenariat dans ce projet de développement communautaire.

Cordialement vôtre,

EN RÉSUMÉ

Règle générale, sachez que la rédaction d'une bonne proposition de financement n'est qu'une bonne rédaction.

Bien que les conseils présentés ici puissent vous aider à augmenter vos chances d'obtenir une subvention, sachez que même les propositions les plus remarquables sont parfois refusées. Si cela se produit, au lieu de vous décourager lorsque vous recevez un avis de refus, transformez-le en une opportunité de croissance. Demandez à la fondation de vous faire part de ses commentaires et écoutez ses conseils pour vous améliorer. Les statistiques montrent que lors de la rédaction d'une première demande de subvention à une fondation, le taux de réussite est d'environ 4 à 5 % (1 sur 20 à 25 propositions soumises). Le taux de réussite est plus élevé lorsque vous soumettez des subventions à des fondations qui vous ont soutenu dans le passé.

La demande de subventions peut être assez intimidante, surtout si vous êtes novice en la matière. Il n'existe pas d'approche unique pour demander une subvention. En d'autres termes, ne créez pas une proposition générique pour ensuite la « vendre ». Vous devez au contraire personnaliser fortement chaque proposition que vous élaborerez.

Résumé de ce que vous devez faire :

- ajustez votre rédaction et le format de votre proposition en fonction des exigences de la fondation;
- communiquez le contenu clairement;
- transmettez une idée centrale et convaincante, un fil conducteur qui emmène le donateur potentiel dans un voyage virtuel, pour ainsi dire, à mesure qu'il lit le document;
- écrivez en vue de persuader :
 - Ethos : L'instinct - L'éthos est un appel à l'éthique;
 - Logos : La tête - Le Logos est un appel à la logique;
 - Pathos : Le cœur - Le pathos est un appel à l'émotion;
- laissez-vous guider par la liste de contrôle de la diapositive suivante avant de postuler - si vous estimez que vous n'avez aucune chance, placez vos efforts de manière plus stratégique ailleurs.

Facteurs à prendre en compte pour décider d'opter (ou non) pour une opportunité de subvention.

Pour déterminer si vous devez saisir une opportunité de subvention, vérifiez les points suivants.

Si vous répondez « OUI » pour chaque facteur de la liste, allez de l'avant avec confiance!

Si vous répondez « NON » pour un ou deux facteurs, allez-y avec prudence.

Si vous répondez « NON » pour 3 facteurs ou plus, envisagez de passer à la prochaine opportunité de financement.

OUI NON

- | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Alignement | Vos objectifs de projet s'alignent avec la vision de la fondation et l'occasion de la subvention. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Historique | Vous avez un historique de financement avec cette fondation. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Relation | Vous avez identifié une connexion (personnel, administrateur, bénévole) avec un influenceur de la fondation. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Invitation | Vous avez contacté la fondation, qui vous a chaleureusement invité(e) à déposer une demande. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Préparation | Vous disposez d'assez de temps et de la bonne équipe pour préparer une proposition réfléchie et toutes les annexes requises, y compris un budget. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Besoin | Il est évident que l'initiative proposée répond à un besoin. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Probabilités | Votre proposition est compétitive par rapport au nombre et à la valeur des autres propositions. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | ROI | La subvention possible justifie les coûts en temps/effort/dépenses consacrés à l'obtenir. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Vision | Le projet/initiative que vous proposez est conforme au plan et aux objectifs stratégiques de votre organisation. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Expertise | Vous avez des spécialistes à l'interne ou des partenaires dévoués qualifiés pour piloter l'initiative proposée. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Exigences | Si la subvention est accordée, les exigences de reddition de compte sont réalisables. |