




# GOUVERNANCE ET CAPACITÉ DU RÉSEAU

---

Le financement gouvernemental -  
une approche à 10 volets en 10  
webinaires



Formateur: Luc Comeau  
Spécialiste en financement  
gouvernemental

[www.linkedin.com/in/lcomeau](http://www.linkedin.com/in/lcomeau)

7 décembre 2018

# Webinaire 8: Négociation de partenariats en vue du financement gouvernemental

=habiletés en financement gouvernemental

# Une série de 10 webinaires!



## Webinaires précédents

ABC / Idées / Résumé / Sélection

Top 10 / Demande / Budget

## 8. Négociation de partenariats - financement gouvernemental



# Partenariats formels et informels

## Type de partenaires

- Organismes à but non-lucratif
- Institutions (conseils scolaires, collèges, universités, hôpitaux)
- Sources d'appui



## Formel ou informel?

- Entente de partenariat orale ou écrite (entente ou courriel) incluant les rôles et responsabilités de chacun = formel
- Devrions nous en formaliser ?

# Gabarit – entente de partenariat

- Coordonnées x 2
- Objectif
- Rôles et responsabilités x 2 : Qui fait quoi
- Ressources contribuées par chacun (\$\$\$, humaines, techniques)
- Durée
- Signatures

## Exercice individuel

Estimez le nombre de partenaires informels de votre organisme, ainsi que le nombre de partenaires formels.

# Pourquoi négocier des partenariats?

## Apport de ressources

- Ressources financières lorsque possible
- Ressources humaines (mise en œuvre)
- Ressources techniques (dépenses assumées par le partenaire)

## Rôles dans la mise en oeuvre

- Efforts consentis dans la mise en oeuvre de votre projet:
  - Appui à la promotion
  - Recrutement de participant.e.s

## Crédibilité

- Association à une autre entité établie
- Accès à des ressources humaines, financières, techniques
- Atout pour demandes de financement

## Meilleures pratiques - partenariats

- Identifier quelques partenaires opérationnels clé (1-3) : ententes écrites;
- Identifier une deuxième liste de partenaires qui offrent une lettre d'appui (ex: mise en oeuvre, promotion);
- Choisir selon les besoins du projet et les exigences du programme de financement



## Exercice individuel

Pour votre projet clé, dressez la liste des partenaires à approcher avant de développer une demande.

# Webinaire 9: Ententes de financement et rapports: meilleures pratiques



# Disponibilité des 10 webinaires sur le Web





*Assemblée*  
de la francophonie de l'Ontario



[monassemblee.ca](http://monassemblee.ca)