



GOUVERNANCE ET CAPACITÉ DU RÉSEAU

Diversification financière
Formatrice Ethel Côté
Entreprise sociale mécènESS

Prix reçus

2003 **Grade de Chevalier** de la Pléiade - Ordre de la francophonie

2004 **Prix d'honneur coopératif** - Conseil de la Coopération de l'Ontario

2006 **Reconnue comme faisant partie des 100 modèles Franco-ontariens et Franco-ontariennes**

2008 Premier **CIWARA** en reconnaissance de l'excellence en développement – RENAPESS – Mali

2012 **Lauréate d'excellence collective** - Conseil de la Coopération de l'Ontario

2015 **Championne d'Empowerment Femme Nations Unies**

2015 **Prix Multiculturel Franco** – Pionnière dans l'édification d'une francophonie riche et plurielle à Ottawa – RPNFE

2016 **Ordre de l'Ontario**

Prix Saphir

2017 **Ordre des caisses populaires de l'Ontario**

Ethel Côté

Entrepreneure sociale
Praticienne et formatrice certifiée
en développement
communautaire et d'entreprise
collective
Diplôme de 2^e Cycle en DÉC
Professeure à l'École
d'innovation sociale - USP

Plus de **600 entreprises,**
organismes, institutions,
coopératives et municipalités

A levé **17,5M\$** pour des projets
collectifs

A formé **33 600 personnes** au
Canada et à l'étranger

Plus de **125000 personnes**
rejointes par les réseaux sociaux



Être la différence pour
Faire la différence



Il est rare qu'une organisation
soit financée à **100%** par des
sources publiques.

Pendant que certaines personnes réussissent à obtenir du financement pour des projets porteurs, plusieurs écrivent une vingtaine de demandes par année afin d'obtenir 2 à 3 réponses positives.

Pris dans ce cycle de recherche continue de financement, plusieurs organisations explorent la **diversification financière** et voir même des stratégies qui sortent des sentiers battus.

Objectif

- Découvrir de bonnes pratiques de diversification financière
- Explorer plusieurs pistes de financement

Modules

Module 1: Introduction

Module 2:

Diversification

financière : concept,
potentiel et bonnes
pratiques

Module 3 :

Variété de

stratégies afin de
diversifier le
financement

VRAI ou FAUX

Le financement traditionnel diminue.

Nous rédigeons des demandes de subvention et des rapports, nous organisons des événements, nous entreprenons des campagnes de levée de fonds, nous organisons des tournois de golf... **tout en essoufflant nos équipes, nos bénévoles et notre réseau.**

VRAI ou FAUX

Nous nous questionnons sur des manières plus efficaces pour **diversifier le financement** de notre organisation, **réaliser nos projets** et **continuer de répondre aux besoins** de la communauté.

VRAI ou FAUX

Tout en préservant nos acquis,
nous aimerions **transformer**
notre capital social en capital
financier.

Réalité

Le financement

- Contributions financières publiques au secteur communautaire sont de + en + restreintes
- Nouvelles exigences en matière de financement
- Plusieurs organismes en quête de financement

Les organismes

- Cherchent des solutions
- Explorent des mécanismes d'autonomie financière : culture entrepreneuriale, diversification financière, etc.

Une **proportion importante de revenus** des organisations provient de **plus en plus de la vente de biens, produits et services.**

Module 1

Introduction

**« La manière dont nous
investissons crée le
monde dans lequel
nous vivons. »**

Amy Domini

Canada - statistiques

- **+ 170 000 organismes de bienfaisance et organismes sans but lucratif au Canada (dont 85 000 sont des organismes de bienfaisance enregistrés)**
- le secteur représente en moyenne **8,1 %du PIB** total du Canada
- C'est **plus que le commerce de détail et proche de la valeur de l'industrie de l'extraction minière, pétrolière et gazière.**

Source: IMAGINE CANADA

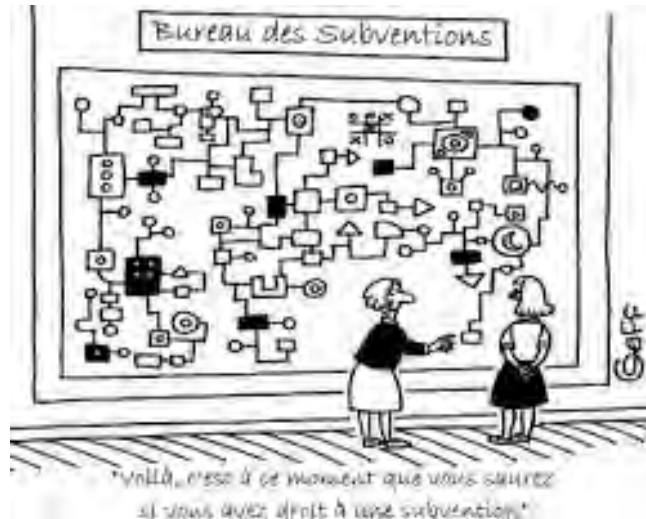
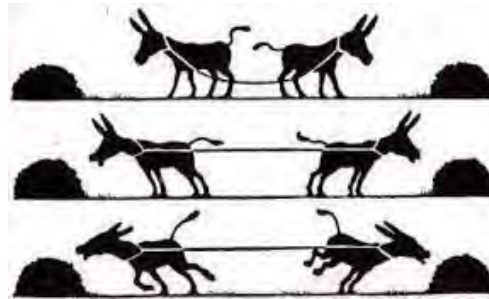


Ontario - statistiques

- **55 000 organismes à but non lucratif**
- **67 milliards de revenus**
- **1 million d'emplois (dont 295 000 dans les organismes)**
- **5 millions de bénévoles**
- **820 millions d'heures de bénévolat (égal à 400 000 emplois plein temps)**
- Chaque ontarienne et ontarien a un lien avec un organisme (association de sport, garderie, centre culturel, centre communautaire, une institution, une fondation, une organisation ...)

QUAND ON PARLE D'ARGENT

Quelle est notre réaction ?



**Où est l'argent pour nos
projets, nos
organisations ?
Comment mobiliser
des fonds ?**

Imaginez:

- des organisations se dotant d'un **Centre multiservices** ...
- des femmes, qui possèdent un jardin collectif, se dotant d'une petite **usine de transformation** de produits maraîchers
- une **église transformée en un HUB** où on retrouverait tous les organismes communautaires du quartier
- une communauté se dotant d'un **centre pour aîné.es.**
- une coopérative de logement entreprenant des **rénovations vertes** et ainsi réaliser des économies d'énergie substantielle.
- ***Les possibilités sont infinies et tout à fait stimulantes!***

COMMENT FINANCE-T-ON TOUTES CES INITIATIVES ?

Module 2

Diversification financière : concept, potentiel et bonnes pratiques





LA PRESSE MONTREAL, SAMEDI 23 AVRIL 2011
ACTUALITES

Collectes de fonds scolaires

Fini la vente de chocolat au lait

Les écoliers ne peuvent plus financer leurs activités parascolaires qu'avec des aliments sains

HARIE ALLARD

Bonne nouvelle pour le lait de France. Il n'a plus à déplorer la concurrence du chocolat. La vente de chocolat au lait dans les collectes de fonds scolaires est interdite par le ministère de l'Éducation (MELS) en raison de risques santé encourus par les élèves. À compter du prochain été scolaire qui s'est ouvert au début du mois d'août, les écoles ne pourront plus vendre de chocolat au lait.

Quelques-400 écoles ont été touchées par cette interdiction. Les parents ont dû être avisés par courriel ou par affiche. Le MELS a également mis à disposition des écoles un guide pour leur permettre de trouver des alternatives saines à la vente de chocolat au lait.





Il y a entre autres

- **le financement public et privé** : trucs, astuces, stratégies pour rédiger des propositions gagnantes, bonnes pratiques, etc.
- **le financement autogénéré** : des stratégies génératrices de revenus, rentabilisation de certains services ou produits, exploration des capacités entrepreneuriales, etc.
- des **démarches philanthropiques réussies**
- de **l'innovation financière** : nouvelle stratégie de mobilisation de fonds, sociofinancement, obligation communautaire, etc.



Dette - Prêt - Crédit

- Microcrédit
- Crédit communautaire
- Cercles d'emprunt
- Capital patient
- Garantie de prêt
- Prêts sans intérêt
- Prêts des membres
- Marge de crédit

Équité

- Obligation communautaire
- Parts ou capital-actions
- Obligations à impact social
- Parts de membres (coop)

D'où vient l'argent ?

Subventions et contributions

Fonds de dotation

Dons

- Philanthropie
- Financement participatif/sociofinancement/crowdfunding

Autres

Module 3

Variété de stratégies afin de diversifier le financement

Solutions visant l'autonomie financière

Culture entrepreneuriale

- Lien entre la mission et l'action
- Transformation en entreprise sociale ou entreprise d'économie sociale
- Activités génératrices de revenu
- Renforcement des compétences
- Engagement du CA, CE, équipe, membres...

Diversification financière

- Subventions
- Prêts, hypothèques
- Obligations communautaires
- Dons, contributions, Commandites
- Cotisations des membres
- Placements
- Sous location d'espaces
- Les circuits courts

Gestion financière

- Contrôle et diminution des dépenses
- Recours à des RH contractuelles
- Vente d'actifs
- Économie d'échelle
- Collaborations
- Location d'espaces partagés
- ...

Les organisations utilisent une variété de stratégies pour se financer

Modèles traditionnels

Petits dons
\$ ou nature
(services, temps,
équipement, etc.)

Philanthropie
Dons
Campagne de
sollicitation
Campagne majeure

Rémunération
pour un service,
une activité

Subvention
Financement en
partie ou en totalité
par un bailleur de
fonds
Sociofinancement

Modèles entrepreneuriaux

Vente de
produits et de
services sur le
marché

Prêts, marge de
crédit, hypothèque,
parts, obligations
communautaires,
etc.

Autonomie – rentabilité – viabilité

Subventions

7 ÉTAPES POUR SOUMETTRE UNE DEMANDE DE SUBVENTION EN 3 MOIS

1) Déterminer l'admissibilité 3 mois avant la date limite

Communiquer avec quelqu'un qui représente le programme pour discuter de votre projet, découvrir les ressources et l'appui disponibles et confirmer l'admissibilité, les montants disponibles, les dépenses admissibles, les critères de sélection et l'ensemble des modalités pour déposer une demande (lire les lignes directrices).

Admissibilité du demandeur	Admissibilité du projet	Liens entre le programme de financement et le projet
✓ L'organisme, le regroupement ou la personne est admissible au financement	✓ Le type de projet est admissible au financement	✓ Le projet est en lien direct avec les objectifs du programme de financement

2) Préparer la rédaction 3 mois avant la date limite

Développer votre stratégie pour le dépôt de cette demande (lire le formulaire).

Établir un plan de travail pour la réalisation des 7 étapes	Recherche et analyse	Obtenir les appuis nécessaires
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Créer un échéancier pour vous permettre de bien réaliser chacune des étapes ✓ Inscription au portail lorsque requis et téléversement de la documentation de l'organisme (lettres patentes, liste du CA, états financiers, preuves d'assurances, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analyse des informations et de la documentation requise (formulaire) ✓ Identifier les sources et données qui démontrent l'impact de votre initiative sur les objectifs du programme de financement 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trouver des organismes, bénéficiaires et personnalités politiques de chaque palier et obtenir des lettres d'appui

3) Rédaction 2 mois avant la date limite – prévoir 15-30 minutes par question

Amorcer la rédaction de votre demande de subvention

Lettre de présentation	Demande de subvention	Annexes et preuves à l'appui
✓ Préparer une lettre qui présente le projet, son impact, son éligibilité et les appuis que vous avez reçus (si requis)	✓ Rédiger de façon simple et persuasive à l'aide de faits les réponses aux questions posées en tenant compte de la grille d'évaluation et des critères de sélection	✓ Rassembler tous les documents en un dossier et créer au besoin la documentation requise (devis, ententes de collaboration, rapports à l'appui, etc.)

7 ÉTAPES POUR SOUMETTRE UNE DEMANDE DE SUBVENTION EN 3 MOIS

1) Déterminer l'admissibilité 3 mois avant la date limite

Communiquer avec quelqu'un qui représente le programme pour discuter de votre projet, découvrir les ressources et l'appui disponibles et confirmer l'admissibilité, les montants disponibles, les dépenses admissibles, les critères de sélection et l'ensemble des modalités pour déposer une demande (lire les lignes directrices).

Admissibilité du demandeur	Admissibilité du projet	Liens entre le programme de financement et le projet
✓ L'organisme, le regroupement ou la personne est admissible au financement	✓ Le type de projet est admissible au financement	✓ Le projet est en lien direct avec les objectifs du programme de financement

2) Préparer la rédaction 3 mois avant la date limite

Développer votre stratégie pour le dépôt de cette demande (lire le formulaire).

Établir un plan de travail pour la réalisation des 7 étapes	Recherche et analyse	Obtenir les appuis nécessaires
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Créer un échéancier pour vous permettre de bien réaliser chacune des étapes ✓ Inscription au portail lorsque requis et téléversement de la documentation de l'organisme (lettres patentes, liste du CA, états financiers, preuves d'assurances, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analyse des informations et de la documentation requise (formulaire) ✓ Identifier les sources et données qui démontrent l'impact de votre initiative sur les objectifs du programme de financement 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trouver des organismes, bénéficiaires et personnalités politiques de chaque palier et obtenir des lettres d'appui

3) Rédaction 2 mois avant la date limite – prévoir 15-30 minutes par question

Amorcer la rédaction de votre demande de subvention

Lettre de présentation	Demande de subvention	Annexes et preuves à l'appui
✓ Préparer une lettre qui présente le projet, son impact, son éligibilité et les appuis que vous avez reçus (si requis)	✓ Rédiger de façon simple et persuasive à l'aide de faits les réponses aux questions posées en tenant compte de la grille d'évaluation et des critères de sélection	✓ Rassembler tous les documents en un dossier et créer au besoin la documentation requise (devis, ententes de collaboration, rapports à l'appui, etc.)

TRUCS – ASTUCES POUR RÉUSSIR VOS DEMANDES DE FINANCEMENT

Demande de financement

- Lisez les **critères de sélections**
- Déterminez si vous êtes admissibles
- Si vous avez des questions sur l'admissibilité, **appelez !**
- Tenez compte des **dates limites** pour déposer votre demande
- Démontrez que vous **respectez les conditions**
- Faites votre demande (de + en + en ligne)
- Assurez-vous de recevoir un **accusé réception**



COMMENT FAIRE UNE DEMANDE DE SUBVENTION

De nombreuses raisons font qu'une demande est acceptée ou rejetée. Bien qu'il soit impossible de déterminer à l'avance si un comité d'évaluation approuvera une demande ou pas, vous pouvez suivre un certain nombre d'étapes pour vous assurer que votre demande sera remplie le mieux possible:

- **COMMUNIQUEZ AVEC L'AGENT-E DE PROGRAMME DE SUBVENTION OU DE PRÊT**
- **FAITES UNE PRÉSENTATION NETTE**
- **DONNEZ LES RENSEIGNEMENTS DONT ILS ONT BESOIN**
- **CHOISISSEZ ATTENTIVEMENT VOS EXEMPLES**
- **N'AYEZ PAS D'ATTENTES**

Ayez de l'espoir, mais ne **DÉPENSEZ JAMAIS** sur une subvention ou un prêt qui n'a pas été **ENCORE** confirmé.

Vérification finale

- Avez-vous répondu à toutes les questions?
- Votre plan de travail contient-il des renseignements concrets et détaillés?
Les résultats visés, les activités, les indicateurs de rendement et le budget correspondent-ils les uns aux autres?
- Avez-vous bien décrit les intéressé.e.s, le sujet, les raisons, l'endroit, le moment et le montant?
- La demande a-t-elle été relue?

6 critères d'évaluation (Institution financière)

1. La **qualité des promotrices et promoteurs**,
c'est-à-dire **vous!**
2. Les **risques reliés à l'environnement au sein**
de votre secteur d'activités
3. La **crédibilité du projet**
4. La **capacité de respecter ses engagements**
5. **L'historique de l'organisation**
6. Les **garanties**

Pour vous doter d'une proposition gagnante

- Avoir une **idée**
- **Vous informer, vous documenter et effectuer des recherches**
- **Mettre votre idée par écrit:**
 - Préparez un dossier **solide** - Ayez un bon **plan d'affaires performant**
 - Soyez **précis et concret**
 - **Expliquez clairement et simplement** votre entreprise sur tous ses aspects
 - **Soyez réaliste** dans votre budget et vos échéanciers
- Préparer **votre demande de financement**, c'est un **complément à votre plan d'affaires**
- Vous **préparer à la rencontre avec votre investisseur**

Conseils

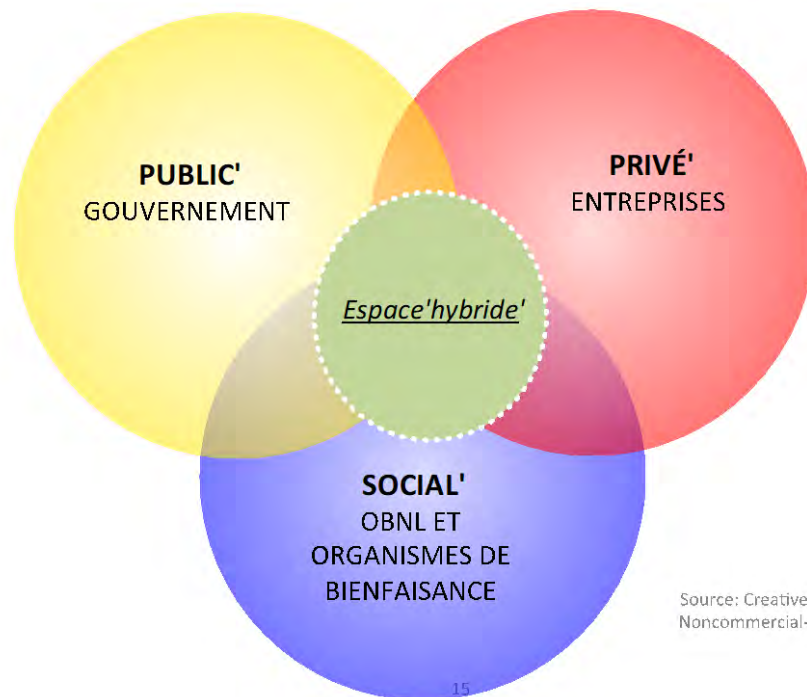
**N'allez pas supposer que
le comité d'évaluation
des demandes de
financement et
d'investissement connaît
votre organisation**

**Assurez-vous que vos
références sont en
mesure de répondre
positivement aux
questions sur VOTRE
ORGANISATION**

Finance sociale

Finance sociale

- La finance sociale et solidaire fait partie des **finances éthiques**.
- C'est une **approche de mobilisation et de gestion de l'argent** en réponse aux objectifs socioéconomiques, culturels – participe au développement des communautés et à la cohésion sociale



Source: Creative Commons Attribution-Noncommercial-Share Alike 2.5 Canada