

Capsule D'AMÉLIORATION

Rédiger plus rapidement des demandes de financement gagnantes



De quoi s'agit-il?

Une façon plus simple et rapide de rédiger des propositions convaincantes qui améliorent vos chances d'obtenir le financement demandé



Pourquoi ça fonctionne

Certains bailleurs de fonds reçoivent des dizaines — parfois des centaines — de propositions. La vôtre doit donc se démarquer rapidement en étant claire, convaincante et alignée sur leurs priorités. Cela demeure vrai même lorsqu'ils fournissent des gabarits qui limitent ce que vous pouvez dire et le nombre de mots que vous pouvez utiliser. Cette méthode vous aide à faire en sorte que vos demandes de financement soient lues, comprises et acceptées.

Réflexion : Pourquoi c'est important pour vous

Avant d'appliquer cette approche, prenez un moment pour réfléchir à ces questions :

- **Comment ai-je appris à rédiger des demandes de financement?** Est-ce que j'utilise une démarche structurée ou est-ce que j'ai appris « sur le tas »?

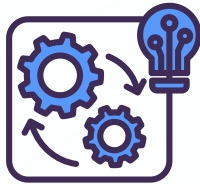
- **Quels défis ai-je rencontrés dans mes rédactions précédentes?** Est-ce que j'ai eu de la difficulté avec la clarté, l'alignement ou l'impact?

- **Qu'est-ce qui va changer maintenant?** Comment puis-je m'engager à rédiger des propositions percutantes, plus rapidement?



Comment l'utiliser dès maintenant

- 1. Commencer par le « pourquoi »** : Ouvrez avec une description convaincante du problème (une phrase) qui s'arrime à la mission du bailleur de fonds.
- 2. Clarifier l'impact potentiel** : en 2 ou 3 points, précisez qui bénéficiera du projet et quels changements concrets il apportera.
- 3. Garder la proposition « finançable »** : Assurez-vous que votre budget et vos résultats attendus reflètent les priorités du bailleur de fonds. Utilisez les chiffres avec retenue, mais de manière stratégique.
- 4. Suivre la formule : Problème → Solution → Pourquoi nous → Impact** : Gardez chaque section concise et éliminez tout ce qui n'ajoute pas de valeur.
- 5. Conclure avec force** : Terminez par un appel à l'action clair (par ex. : « *Votre contribution permettra à 500 familles d'accéder à un logement stable — aidez-nous à concrétiser cet objectif.* »)



Exemple concret

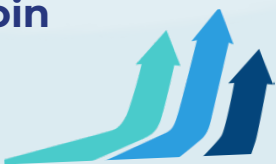
Au lieu de :

« *Notre organisme accompagne les jeunes depuis 10 ans et réalise beaucoup de belles initiatives dans la communauté.* »

Essayez plutôt :

« *L'an dernier, 87 % des jeunes de notre programme ont trouvé un emploi en moins de trois mois — ce financement permettra d'amplifier cet impact.* »

Pour aller plus loin



Utilisez l'**intelligence artificielle** ou le **gabarit proposé** pour créer une première ébauche, puis raffinez-la à l'aide de cette méthode. Demandez toujours la rétroaction d'un-e collègue avant de soumettre votre proposition.

En cas de doute, et lorsque c'est possible, **échangez directement avec les bailleurs de fonds**. Ils peuvent vous expliquer comment ils évaluent les propositions et vous donner un aperçu de leur processus de sélection.