

Trouver de nouvelles sources de financement



De quoi s'agit-il?

Une approche ciblée pour **diversifier les sources de revenus** afin que votre organisme ne dépende pas trop d'un seul bailleur de fonds.



Pourquoi ça fonctionne

De nombreux organismes s'appuient excessivement sur **un ou deux bailleurs de fonds**. Diversifier les sources de financement **augmente la stabilité financière** et **réduit les risques**.

Réflexion : Pourquoi c'est important pour vous

Avant de chercher de nouveaux financements, prenez un moment pour réfléchir à ces questions :

- **Quels écarts de financement existent dans mon organisme?** Dépendons-nous trop d'une seule source ou passons-nous à côté de sources de revenus importantes?

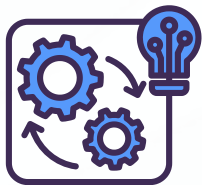
- **Qu'est-ce qui m'a empêché-e de diversifier les financements par le passé?** Le manque de temps, de contacts ou de clarté sur les avenues possibles?

- **Qu'est-ce qui va changer maintenant?** Comment puis-je explorer de manière systématique et appliquer pour de nouvelles opportunités de financement?



Comment l'utiliser dès maintenant

1. **Vérifier les avenues additionnelles auprès de vos bailleurs de fonds actuels** : Plusieurs bailleurs offrent des subventions supplémentaires pour l'innovation, le renforcement des capacités ou les besoins urgents.
2. **Cibler les partenariats corporatifs** : Même de petites entreprises locales disposent parfois de fonds RSE (responsabilité sociale des entreprises). Commencez par demander à cinq entreprises locales si elles offrent des subventions aux OBNL.
3. **Mobiliser les donateurs individuels** : Envisagez une campagne de microdons (ex. : «10 \$ par mois permettent de...»).
4. **Rechercher des subventions collaboratives** : Certains bailleurs de fonds favorisent les partenariats — collaborez avec un autre organisme pour soumettre une demande.
5. **Commencer par une petite subvention facile à obtenir** : Obtenir même une petite subvention augmente votre crédibilité pour des demandes plus importantes.



Exemple concret

Au lieu de :
« Nous dépendons de notre principale source de financement. »

Essayez :
« Nous avons identifié trois programmes corporatifs qui correspondent à notre mission — soumettons-leur des propositions d'ici la fin du trimestre. »

Pour aller plus loin



Fixez-vous un **objectif trimestriel** : déposer au moins une demande auprès d'une **nouvelle source de financement**.