



De la pénurie à la force : libérer les ressources grâce à une collaboration radicale

Lisa Villeneuve et Cathy Mann



Boussole de la collaboration

- La résilience se renforce lorsque nous associons des objectifs communs à des ressources communes. Cet outil vous aide à passer de la gestion des pressions organisationnelles en silos à l'élaboration de solutions conçues conjointement et financées de manière collaborative.

1. Pressions de surface

- À quels besoins/demandes croissants sommes-nous confrontés ?
- Comment se porte le personnel (par exemple, épuisement professionnel) ?
- Quels sont les effets de la polarisation du discours public et du sentiment anti-immigrés ?
- Quels sont les déficits de financement auxquels nous sommes confrontés ?
- Dans quels domaines la concurrence avec nos pairs nous freine-t-elle ?
- Quelles occasions sont trop importantes pour que nous puissions les saisir seuls ?

2. Recadrer grâce à un objectif commun

- Quelles lacunes systémiques sont trop importantes pour être résolues par une seule organisation ?
- Où nos pressions recoupent-elles celles d'autres organisations ?
- Quels sont nos besoins de financement qui recoupent ceux d'autres acteurs de notre communauté/secteur ?
- Quels sont les résultats communs qui intéressent les bailleurs de fonds (par exemple, l'appartenance, le perfectionnement de la main-d'œuvre, la vitalité rurale) ?
- Dans quels domaines l'impact collectif est-il plus fort que les projets cloisonnés ?

3. Co-concevoir des résultats audacieux

Stratégies potentielles susceptibles d'attirer les investissements :

- Campagnes nationales audacieuses, campagnes visant à changer les mentalités ou mouvements systémiques nécessitant de nombreuses voix.
- Des innovations qui semblent trop risquées pour une seule organisation, mais qui sont possibles si elles sont menées conjointement.
- Co-concevoir avec les bailleurs de fonds — inviter les bailleurs de fonds dès le début pour façonner des initiatives communes.
- Programmes/services communs — concevoir une initiative à mettre en œuvre par plusieurs organisations.

Intéressant à réaliser, mais plus difficile à financer :

- Plateformes locales/régionales partagées, mise en commun des ressources ou infrastructures communes.

4. Collecter des fonds pour rayonner

Aborder les bailleurs de fonds potentiels en leur proposant des solutions collaboratives pour obtenir des résultats ambitieux

- Identifiez et approchez les bailleurs de fonds potentiels, par exemple les syndicats, les fondations, les entreprises ou les grands donateurs.
- Élaborer des stratégies ciblées pour chaque type de donateur.

Demandes de réseautage ou de coalition

- Plusieurs organisations se regroupent pour faire une demande (infrastructure commune, expertise partagée).
- Augmente admissibilité à des subventions plus importantes et réduit le dédoublement d'efforts.

Prochaine étape : de l'idée à la demande

- Qui serait un collaborateur naturel ?
- Quelle solution commune est prête à être explorée ?
- Quelle valeur pourrions-nous apporter à nos partenaires (expertise, relations, portée, etc.) ?
- Avec quel bailleur de fonds/donateur pourrions-nous entamer une conversation ?