

FICHE DE TRAVAIL - PIVOTEZ

Objectif : Changer votre narratif pour une meilleure approche.

ÉTAPE 1 - L'ANCIEN ÉTAT D'ESPRIT

ans l'espace ci dessous, écrivez pourquoi vous demandez de l'argent de la manière dont vous le feriez spontanément. Indice : On utilise souvent des mots comme "Nous manquons de...", "Nous avons besoin de...", "Aidez nous à..."

Votre brouillon initial :

ÉTAPE 2 - LE CHANGEMENT DE PERSPECTIVE

Imaginez que le bailleur de fonds est un investisseur. Il n'achète pas votre manque de ressources, il achète un résultat. Répondez brièvement :

- Quel est le "produit" final ? (ex: 20 jeunes diplômés, 500 repas servis, une forêt reboisée).
- Quel est le bénéfice pour le bailleur ? (ex: Atteindre ses cibles environnementales, améliorer son image de marque, réduire la pauvreté locale).

ÉTAPE 3 - L'EXERCICE DU PIVOT

Réécrivez votre objectif principal en utilisant une structure de "Contrat de Performance".

Structure suggérée : « En partenariat avec [Nom du Bailleur], [Votre Organisation] s'engage à produire [Changement Concret] afin de résoudre [Problème Précis] au sein de [Communauté]. »

Votre nouvel objectif pivoté :

ÉTAPE 4 - POURQUOI VOUS

Puisque c'est un contrat offert au "meilleur exécutant", listez 3 raisons pour lesquelles vous êtes le partenaire le plus fiable pour faire ce travail.

NOTE AUX PARTICIPANTS : UNE SUBVENTION N'EST PAS UN DON, C'EST UNE ENTENTE D'AFFAIRES SOCIALE. SI VOUS NE POUVEZ PAS PROUVER QUE VOUS ÊTES CAPABLE DE LIVRER LE RÉSULTAT, LE BAILLEUR INVESTIRA AILLEURS.