

FICHE DE TRAVAIL - CHASSEZ

Objectif : Identifier les bons bailleurs pour vos objectifs.

ÉTAPE 1 - LE FILTRE PAR MOTS-CLÉS

Avant de chercher, définissez votre périmètre. Si vous ne trouvez rien avec un mot, essayez ses synonymes ou le secteur plus large.

- **Ma Mission (ex: Sécurité alimentaire) :**
- **Ma Population (ex: Aînés, 12-18 ans) :**
- **Ma Zone Géographique (ex: Quartier X, Ville Y) :**

ÉTAPE 2 - LE TOP 3 DES BAILLEURS POTENTIELS

Identifiez trois cibles (Gouvernement, Fondation ou Entreprise) qui semblent financer des projets similaires au vôtre.

Nom du Bailleur	Pourquoi est-ce un bon "match" ?	Un projet qu'ils ont financé l'an dernier
1		
2		
3		

ÉTAPE 3 - L'ALIGNEMENT

Pour votre cible n°1, vérifiez les trois points critiques :

- [] **Calendrier :** La date de tombée me donne-t-elle assez de temps (min. 4-6 semaines) ?
- [] **Montant :** Le montant moyen accordé correspond-il à l'envergure de mon projet ?
- [] **Éligibilité :** Sommes-nous exclus par les "petits caractères" (ex: religion, frais d'administration) ?

ÉTAPE 4 - LE PREMIER CONTACT

Ne postulez pas à l'aveugle. Rédigez ici votre courriel pour valider votre concept auprès de l'agent de programme.

Objet : Question d'admissibilité - Projet [Nom du Projet] - [Votre Organisme]

"Bonjour [Nom de l'agent],

Nous préparons une demande pour le programme [Nom du fonds]. Notre projet vise à [Action concrète] pour [Résultat attendu].

Est-ce qu'une initiative de ce type s'inscrit bien dans vos priorités actuelles ou devrions-nous ajuster notre angle d'approche ?"

CONSEIL DE PRO : > SI UN BAILLEUR A DÉJÀ FINANCÉ VOTRE CONCURRENT DIRECT, C'EST UNE EXCELLENTE NOUVELLE : CELA PROUVE QU'IL COMPREND ET VALORISE VOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ. N'AYEZ PAS PEUR DE MENTIONNER COMMENT VOTRE APPROCHE COMPLÈTE CE QUI EXISTE DÉJÀ.