

INTRODUCTION

3.1 SUBVENTIONS

- QUE sont les subventions?
- À QUEL MOMENT une subvention peut-elle s'avérer utile?
- COMMENT fait-on une demande de subvention?
- SI la perspective du bailleur de fonds ne correspond pas tout à fait à la vôtre

3.2 SOUTIEN NON FINANCIER (en nature)

- QU'EST-CE qu'un soutien en nature?
- POURQUOI solliciter un soutien en nature?
- COMMENT solliciter un soutien en nature?

RÉSUMÉ

CONSEILS POUR TROUVER DES RESSOURCES EN NATURE POUR LA RÉDACTION D'UNE DEMANDE DE SUBVENTION AIDE-MÉMOIRE

OUTILS : • Exemple de demande de financement

- Lignes directrices concernant la recherche de subventions
- Quelques bailleurs de fonds possibles
- Sites Web portant sur la levée de fonds

LISTE DE RESSOURCES ANNOTÉE

INTRODUCTION

Lorsqu'on pense obtenir des ressources pour promouvoir la santé mentale au sein de la collectivité, on pense généralement au financement. C'est-à-dire à l'aide financière qui peut nous parvenir du gouvernement, des agences de services sociaux, des entreprises et de l'industrie et des fondations publiques et privées. Dans ce chapitre, nous examinerons diverses sources de financement et les manières de les aborder. Nous examinerons également des solutions de rechange aux sources de financement traditionnelles, à savoir les nouvelles avenues permettant de trouver des ressources et un soutien dans votre propre collectivité.

3.1 SUBVENTIONS

Que sont les subventions?

Une subvention est une somme d'argent remise à votre groupe ou à votre organisation pour mener le projet de promotion de la santé mentale que vous avez proposé. Elles sont parfois offertes sous forme de ressources et non d'argent (p. ex. frais de déplacement, heures de travail perdues) et, à l'occasion, particulièrement dans le cas de la recherche, sont versées à des personnes de même qu'à des groupes. Dans cette section, nous étudierons particulièrement les subventions en argent remises à des groupes, du fait de leur pertinence dans le cadre de campagne de promotion de la santé mentale au niveau local.

Le fric c'est chic

Il y a de nombreuses raisons pour lesquelles une subvention pourrait être utile au type de projet nous concernant. L'obtention d'une subvention pourrait vous permettre de faire des choses que vous n'auriez jamais pu faire autrement. Les projets de promotion de la santé mentale prennent du temps. Une subvention pourrait vous permettre de payer des salaires et de défrayer des dépenses associés à la mise sur pied d'une nouvelle initiative communautaire. Dans de nombreuses situations, les subventions sont très bienvenues, dans d'autres, elles sont essentielles.

Il existe des cas cependant où l'obtention de ressources financières n'est pas nécessaire pour trouver une solution efficace à un problème de santé mentale. De nombreuses actions de promotion de la santé mentale à l'échelle locale peuvent fonctionner avec très peu de financement, sinon aucun. Lorsqu'on y réfléchit, il y a de nombreuses occasions où l'on peut faire beaucoup de travail dans ce domaine avec très peu ou pas d'argent du tout. L'organisation d'une réunion ou d'un événement, les pressions en vue de changements des politiques locales et d'autres mesures communautaires sont gratuites ou entraînent des dépenses très modestes.

L'envers de la médaille

Il y a également des situations où un financement peut devenir un inconvénient. Quelqu'un doit résoudre la question de la répartition des fonds, faire les paiements, s'occuper de la comptabilité et en assumer la responsabilité. De plus, lorsque l'argent entre dans l'équation, l'esprit d'entraide bénévole risque de s'effiloche. Parfois, il est préférable de s'en tenir aux ressources non financières qui s'offrent à nous. Nous présenterons les avantages des autres sources de soutien plus loin dans ce chapitre.

Avant de décider de faire une demande de subvention, vous devriez bien calculer vos raisons. Les questions suivantes pourraient vous aider en ce sens :

- * Quels sont les véritables buts du programme à long terme?
- * Puis-je accomplir le même travail aussi bien ou presque sans subvention?
- * À quoi servira l'argent?
- * Est-ce que je me propose de faire une demande simplement parce qu'il me serait possible d'avoir des fonds?
- * Une subvention est-elle la seule façon (ou la meilleure façon) de réaliser mes objectifs?
- * Y a-t-il d'autres manières (et peut-être meilleures) d'obtenir l'argent dont j'ai besoin?
- * Ai-je vraiment des chances de recevoir une subvention?
- * Suis-je préparé à consacrer le temps et l'énergie qu'il faut pour rédiger une proposition de subvention de haute qualité?

Vous devriez discuter de ces questions avec les membres de votre groupe et prendre une décision ensemble. En répondant de façon honnête et réfléchie à ces questions, vous préciserez les étapes suivantes, qui pourraient ou non inclure la demande de subvention.

À QUEL MOMENT UNE SUBVENTION PEUT-ELLE S'AVÉRER UTILE?

Il y a de nombreuses situations où la demande de subvention peut être la meilleure chose à faire :

- * lorsque vous voulez entreprendre un nouveau projet de promotion de la santé mentale ou en élargir un autre qui coûtera de l'argent;
- * lorsque ces coûts ne peuvent être défrayés par les ressources communautaires existantes;
- * lorsque vous connaissez une organisation qui offre des subventions couvrant les coûts que vous prévoyez;
- * lorsque vous savez que vous répondez aux conditions d'admissibilité pour de telles subventions;
- * lorsque vous êtes en mesure de consacrer le temps et l'énergie nécessaires au processus de demande de subvention.

Après avoir examiné les questions et les lignes directrices ci-dessus, vous changerez peut-être d'idée à propos du financement ou vous déciderez de chercher d'autres types de soutien. Il pourrait y avoir de nombreuses options de rechange, tel le soutien d'associations de services de votre localité, par exemple le Club Rotary et le Club des Lions. Il vaut la peine de faire des recherches sur les sources de soutien possibles déjà en place.

Mais peut-être, après avoir évalué vos besoins, vous déciderez après tout de rédiger une demande de subvention.

COMMENT FAIT-ON UNE DEMANDE DE SUBVENTION?

Les subventions peuvent être une excellente façon d'appuyer votre travail de promotion de la santé mentale, mais l'obtention et l'administration d'une subvention ne sont pas des sinécures. Il y a deux principales étapes à suivre lorsqu'on souhaite obtenir une subvention. La première est le travail préliminaire comme la préparation et la recherche et la deuxième, la rédaction de la demande elle-même.

D'abord, vous devez trouver la bonne source. Il y a trois sources principales de subventions :

- * le gouvernement, souvent à l'échelle fédérale, parfois provinciale et, à l'occasion, locale
- * les entreprises privées;
- * les fondations.

Avant de vous lancer à la recherche du bon bailleur de fonds pour votre programme de promotion, il est utile de réfléchir à votre stratégie.

Il existe des milliers d'agences possibles. Comment peut-on trouver celle convenant le mieux à votre projet de promotion de la santé mentale? De nombreuses ressources pourront vous aider dans vos recherches. Certaines sont indiquées à la section «Outils» de ce chapitre où vous trouverez des lignes directrices concernant la recherche de subvention, une courte liste de personnes-ressources en matière de subvention et des sites Web utiles sur la levée de fonds. Après avoir terminé vos recherches préliminaires, vous serez prêt à aborder la deuxième étape : la rédaction de la demande de subvention. Vous trouverez de nombreux conseils utiles à la section «Conseils pour la rédaction d'une proposition» qui se trouve plus loin dans ce chapitre.

SI LA PERSPECTIVE DU BAILLEUR DE FONDS NE CORRESPOND PAS TOUT À FAIT À LA VOTRE

Nous avons peut-être fait des pas de géant dans le changement de notre approche des problèmes de santé mentale, en passant d'une approche axée sur les lacunes à celle centrée sur les capacités communautaires et individuelles. Cependant, de nombreux programmes de financement n'ont pas suivi au même rythme. La plupart des bailleurs de fonds d'activités communautaires demandent généralement que les appels de subvention commencent par l'énoncé des besoins ou du problème, souvent renforcé par un sondage des besoins.

Un énoncé des besoins de la collectivité est un énoncé des valeurs. D'une part, il reconnaît les droits des citoyens et contient la notion implicite de ce qui constitue une norme minimale acceptable du bien-être communautaire et personnel.

D'autre part, en exprimant uniquement les besoins, on a souvent occulté la nature politique ou idéologique du problème. Au lieu de favoriser la concentration sur la problématique ou sur la question à l'étude, la discussion des besoins peut focaliser l'attention sur la question plus technique et plus sûre des solutions. Cette discussion nous évite souvent de réfléchir sur le pourquoi les choses sont telles qu'elles sont, et a souvent mené à la création d'un plus grand nombre de services, sans qu'on ait analysé d'abord les racines du problème.

Cette approche basée sur les lacunes, va souvent à l'encontre de l'approche de promotion de la santé mentale. Cette dernière, axée sur les capacités, encourage les gens à maximiser l'usage de leurs propres aptitudes et ressources pour régler les problèmes. Étant donné que la plupart des bailleurs de fonds utilisent des critères d'admissibilité basés sur une approche centrée sur les besoins, il faut parfois jouer leur jeu et décrire notre initiative de promotion de la santé mentale dans les termes qu'ils préfèrent.

La première demande de financement du projet «Seniors' Medicine Wheel» a substantiellement modifié le projet. Le bailleur de fonds avait demandé que le problème soit décrit en termes de besoins et de services. Mais le personnel du Centre de l'amitié savait que le problème ne concernait pas un manque de services. On a donc avancé comme besoin, celui de faire connaître aux Aînés les services communautaires disponibles, sous-utilisés, plutôt que de créer de nouveaux services. Une fois que le financement a été reçu, le projet a été mené conformément au plan énoncé dans la demande de financement. Cependant, le financement a également servi à un autre but : il a aidé le Centre de l'amitié à réunir les Aînés chaque semaine. Ceci a permis de passer à l'étape suivante du projet dans laquelle la promotion de la santé mentale est devenue le point de mire.

3.2 SOUTIEN NON FINANCIER (en nature)

En plus de faire des demandes de subvention, vous pourriez examiner les autres ressources disponibles. Par exemple, vous pourriez explorer les contributions ou le soutien non financier.

QU'EST-CE QU'UN SOUTIEN EN NATURE?

Le soutien en nature renvoie aux ressources autres que l'argent qui vous sont offertes. Les ressources en nature peuvent être les choses pour lesquelles vous devriez autrement payer ou elles celles que l'on ne peut se procurer avec de l'argent. Lorsqu'un membre de la collectivité vous offre un service, des fournitures ou le travail de bénévoles, vous recevez un soutien en nature. Ce type de ressources ne devraient pas être considéré comme étant inférieur au soutien financier, puisqu'il constitue une partie tout aussi importante des ressources disponibles.

Vous connaissez déjà probablement quelques-unes des formes de soutien en nature. Dans le cadre de votre travail communautaire, vous avez probablement déjà reçu des photocopies gratuites d'un organisme local, on vous a déjà offert l'usage gratuit d'une salle de réunion ou d'un bureau ou des articles destinés à un tirage de levée de fonds.

Il s'agit là d'exemples de soutien en nature que vous pouvez compter ou non comme des contributions à votre initiative. Lorsqu'on y pense, vous pourriez probablement trouver des douzaines de choses à demander plutôt que de l'argent.

La recherche d'un soutien en nature devrait faire partie intégrante de votre plan d'action et de faisabilité. Afin de réussir à promouvoir la santé mentale de votre collectivité, vous aurez besoin de bien plus que d'un simple soutien financier. Vous aurez besoin de gens, de produits et de services. Examinons plus en détail les trois types de ressources non financières.

Les produits peuvent être tout ce qui n'est pas de l'argent - par exemple du papier, du matériel, des fournitures, de la nourriture, etc. Les dons de produits sont souvent faits par les entreprises, les gouvernements, les groupes civiques et même le public, en général.

Les services sont ce que les gens font pour vous. On peut trouver de nombreux exemples dans l'ensemble de la collectivité, de dons ou d'offres de services pour un coût réduit. Par exemple, pensons au transport, aux relations publiques et aux activités promotionnelles, à la construction et à la rénovation, aux services d'imprimerie, etc.

Les gens sont la clé de toutes les ressources pour la plupart des activités de promotion de la santé mentale. Ceux-ci vous donnant de leur temps ou vous offrant leur aide contre une légère rémunération peuvent devenir des ressources très importantes pour votre projet. Mais les bénévoles ne sont pas les seules personnes contribuant à votre projet. Certains employeurs peuvent vous prêter leurs employés pour travailler sur vos projets communautaires. Vous pouvez ainsi obtenir de l'aide sur un plan administratif ou juridique, ou l'aide de personnes qui acceptent de faire partie des comités guidant les

POURQUOI SOLLICITER UN SOUTIEN EN NATURE?

* De nombreux groupes et personnes ne peuvent donner de l'argent ou se sentent mal à l'aise de le faire, mais seraient heureux de vous procurer des fournitures, des salles de réunion ou du temps. Étant donné que les initiatives de promotion de la santé mentale ont souvent besoin de ce type de ressources, elles peuvent s'avérer très précieuses.

* L'obtention de ressources en nature aide à valoriser l'appui de votre initiative au sein de la collectivité. Lorsqu'une personne vous fait cadeau d'un ordinateur ou vous fournit son personnel, son intérêt dans votre projet devient manifeste. En effet, cette personne est plus intéressée à vous voir réussir. En fin de compte, ce ne sont pas seulement des produits et des services que vous recevez, vous encouragez aussi la bienveillance à l'égard de votre campagne et vous obtenez de nouveaux alliés.

* Les personnes qui vous fournissent un appui non financier peuvent également vous diriger vers d'autres sources de soutien en nature, dont vous ne soupçonnez peut-être pas l'existence. En utilisant leurs relations, vous pourriez également vous gagner l'appui de ces nouveaux parrains. Ainsi, les appuis non financiers et le soutien par l'ensemble de la collectivité peuvent s'accroître.

* Même si, au départ, vous pouvez vous sentir mal à l'aise de solliciter des dons auprès des entreprises et des organisations, n'oubliez pas qu'il est plus facile de demander un soutien en nature que de l'argent. Bon nombre d'entreprises et de grandes sociétés cherchent des groupes et des projets auxquels elles pourraient participer par des dons, parce que ces dons constituent des montants déductibles d'impôt, ainsi qu'une preuve de leur générosité et de leur implication dans la collectivité.

* De nombreux programmes de subvention exigent que votre groupe recueille une certaine somme correspondant au montant de la subvention. Dans bien des cas, vous pourrez inclure les dons en nature dans ce montant. Même si la demande de subvention n'exige pas une levée de fonds équivalente, les contributions en nature prouvent de manière spectaculaire le soutien de la collectivité.

COMMENT SOLLICITER UN SOUTIEN EN NATURE?

* D'abord, lors d'une réunion du comité d'organisation, discutez de vos besoins en ressources non financières. Organisez ensuite un remue-méninges pour déterminer quels membres de la collectivité pourraient être en mesure de fournir une partie ou la totalité de ces ressources.

* Établissez des buts clairs pour la campagne de votre groupe.

* Prévoyez des façons de contacter les divers membres de votre collectivité. Les participants à votre projet ont-ils de bonnes relations avec certaines entreprises, institutions ou personnes? Demandez à ces participants de contacter les entreprises où ils sont connus et respectés.

Le projet «Inclusion» a reçu des dons en nature très variés. À Timmins, au début du projet, le rédacteur en chef du journal local a offert des repas aux personnes qui assistaient le midi aux réunions de planification. Les autres dons en nature ont inclus des services professionnels tels que des cours d'informatique, des jeux de rôles, ainsi que des bureaux et des services de photocopie.

RÉSUMÉ

* Pour obtenir des ressources, vous pouvez demander des subventions ou d'autres sources de soutien financier. Vous pouvez également mener une campagne de sollicitation de dons en nature.

* On peut faire beaucoup pour la promotion de la santé mentale, avec peu ou pas d'argent. En faisant preuve de créativité dans la manière d'utiliser les ressources déjà existantes, vous pourriez accroître la participation et le soutien de votre collectivité.

* La demande d'une subvention est un processus en deux parties, la première étant la phase de préparation et de recherche et la deuxième, la rédaction de la demande elle-même.

* Avant de présenter des demandes de financement, les responsables de chaque projet ont été en mesure de prouver l'existence d'investissements importants en temps et en ressources de la part des citoyens et des organismes locaux. Ainsi, ils ont pu assurer le succès de leur initiative.

* De nombreuses agences de financement exigent que ceux qui demandent une subvention présentent leur proposition en termes de «besoins». Même si cette façon de faire ne correspond pas à l'approche axée sur le renforcement des capacités, vous pouvez présenter le problème de santé mentale d'une manière répondant aux exigences des bailleurs de fonds.

* Les dons en nature constituent une partie intégrante des ressources fondamentales des projets de promotion de la santé mentale.

* La sollicitation de dons en nature vous aidera à élargir des réseaux communautaires qui sont essentiels à l'appui et au maintien à long terme de votre projet.

- Chaque projet a été mis en œuvre avec des ressources financières limitées et a tiré parti des acquis communautaires et des dons en nature. Le financement a couvert certains des coûts de démarrage, mais la plupart des ressources utilisées pour mener à bien les projets provenaient directement des collectivités elles-mêmes, sous forme de temps et d'énergie, et de ressources matérielles (de type : ordinateurs, photocopies, etc).

CONSEILS

POUR TROUVER DES RESSOURCES EN NATURE

- * Notez vos succès et vos échecs quant à l'obtention de dons en nature et mesurez les progrès réalisés dans l'atteinte de vos objectifs.
- * Lorsque vous recevez un don en nature, calculez sa valeur en dollars. Lorsqu'un organisme local accepte de taper votre bulletin et de le photocopier, évaluez combien cela vous aurait coûté si vous aviez payé quelqu'un pour le faire. Vous avez donc gagné ce montant plutôt que de le dépenser!
- * Tenez une comptabilité serrée de la valeur en argent de vos sollicitations en nature. Ce point est important pour votre projet, si vous décidez de demander des fonds, au moment où vous compilez vos données financières annuelles.
- * N'oubliez pas d'envoyer des cartes de remerciement à vos donateurs! Rappelez-vous qu'il est important de montrer que vous appréciez les contributions. Si les gens se sentent appréciés, ils seront prêts à vous accorder des subventions à l'avenir.

POUR LA RÉDACTION D'UNE PROPOSITION

Que veulent trouver les bailleurs de fonds dans une proposition? Nous vous présentons ci-dessous les principes que vous devez garder à l'esprit lorsque vous rédigez une proposition.

Votre projet doit être présenté comme une initiative originale et novatrice

Votre proposition traduit-elle bien l'aspect unique, novateur et original de votre projet? Ou votre projet ne serait-il qu'une nouvelle version de services qu'une agence locale, qui possède déjà le budget, fournit à la collectivité? Les bailleurs de fonds sont prêts à contribuer seulement si les programmes ou projets qu'on leur propose ne pourraient être réalisés sans leur aide.

Votre projet doit s'adapter au mandat du bailleur de fonds et non pas au vôtre

Les bailleurs de fonds préfèrent appuyer des projets qui sont expliqués en termes simples et qui répondent à un besoin clairement énoncé. Les propositions qui sauront intéresser les bailleurs de fonds doivent énoncer vos besoins et leurs intérêts. Elles devraient être rédigées après une analyse complète de toutes les publications de l'organisme en question.

Avant de décider à qui octroyer une subvention, les bailleurs de fonds doivent tenir compte des divers intérêts en jeu. Même si, auparavant, les dons étaient versés selon des critères de sélection par grand domaine comme les sciences sociales, les lettres ou les sciences humaines, aujourd'hui on répartit plus parcimonieusement les dons en s'attachant plutôt à la mission du demandeur. Étant donné la tendance actuelle d'affiner les paramètres qui déterminent l'octroi des subventions, vous devriez faire l'effort de relier votre projet aux intérêts et aux aspirations du bailleur du fonds.

Vos idées doivent être énoncées clairement et intelligemment

Si le projet de promotion de la santé mentale que vous proposez est bien planifié, votre demande devrait le refléter. Les organismes subventionnent des projets qui sont basés sur des arguments logiques et non des idées originales. Ils ne subventionnent que des projets qu'ils peuvent défendre.

Le langage que vous utilisez doit être adéquat

Rédigez votre proposition en termes simples et faciles à comprendre. Le cas échéant, utilisez la terminologie de l'organisme auquel vous vous adressez et modifiez votre texte conformément à chaque section de la demande. Chaque phrase devrait être bien pensée.

Il faut se trouver des appuis dans la collectivité

La plupart des organismes voudront savoir si vos idées ont l'appui de la collectivité, car la mission du bailleur de fonds consiste, entre autres, à la servir. Si vous pouvez vous prémunir d'appuis avant de commencer, vous aurez fait un pas important.

«Lorsqu'on me demande une subvention, rien ne peut mieux me convaincre qu'une preuve que la collectivité appuie d'une façon ou d'une autre les programmes pour lesquels on nous sollicite. J'encouragerais quiconque possédant des articles de journaux sur l'importance de l'organisation qui demande des subventions ou sur un programme spécial ou encore des lettres d'éloges non sollicités de nous en envoyer des copies 10.»

Il y a plusieurs façons d'aller chercher des appuis dans la collectivité. Si vous suivez les étapes mentionnées dans les chapitres précédents de cette trousse, vous réussirez à obtenir des appuis solides de la part de la collectivité, d'organisations et d'individus.

Évaluez la contribution de votre groupe au projet et présentez-la au bailleur de fonds en comptabilisant les dons en nature et les autres ressources qui vous ont été promis ou déjà remis.

Faites un suivi du temps que vous et vos collègues avez consacré à la recherche et à la planification du projet de promotion de la santé mentale. Si vous travaillez pour un organisme qui appuie votre travail, vos heures seront comptabilisées, comme du temps de bénévolat. Si vous êtes bénévole, calculez le temps que vous y avez consacré et sa

valeur en dollars et présentez ce montant comme la contribution de votre groupe au projet.

Une description préliminaire du projet devrait être présentée à tous les participants

Faites circuler une ébauche de votre proposition et demandez aux autres participants de vous faire part de leurs commentaires, ce qui vous permettra de consolider les appuis de la collectivité envers vos idées. Cette rétroaction vous servira également à :

- * valider (ou parfois à ne pas valider) l'intérêt de la collectivité pour votre idée;
- * inciter les autres à s'intéresser activement à votre projet;
- * faciliter l'obtention de lettres en bonne et due forme pour appuyer votre dossier complet, si vous en avez besoin;
- * obtenir des suggestions utiles vous aidant à modifier votre idée, le cas échéant - les autres personnes peuvent penser à certains points auxquels vous n'aviez pas pensé auparavant.

Les commentaires et les conseils des autres sont essentiels

La plupart du temps, vous aurez besoin des commentaires des autres pour vous aider à planifier votre demande de subvention. Même si ces personnes ne sont pas des experts en la matière, elles peuvent proposer des idées intéressantes sur le contenu et des opinions sur les stratégies appropriées et posséder certaines connaissances spécialisées qu'une seule personne détient rarement. Et même si on ne vous suggère pas d'idées sur des domaines en particulier, on peut vous fournir l'appui dont vous avez besoin pour mener la tâche à bien.

Une fois l'ébauche de votre proposition terminée, trouvez une personne qui a de l'expérience dans ce domaine voulant bien réviser votre texte et vous donner des conseils. Par exemple, cette personne peut avoir des connaissances en santé mentale ou une compréhension générale du fonctionnement des organismes de financement ou, encore, elle peut connaître personnellement les bailleurs de fonds que vous allez solliciter.

Il n'est pas inutile de parler un peu de vous

Les bailleurs de fonds sont très intéressés à en savoir plus sur vous, qui est la personne responsable de l'exécution du projet de promotion de santé mentale. Ils veulent savoir si vous avez l'expérience et les compétences nécessaires pour le réaliser. Il est important, par conséquent, de vous attarder un peu sur qui est l'élément humain de votre projet. Vos parrains veulent sûrement connaître l'expérience et les réalisations des personnes qui joueront un rôle clé dans le projet.

La participation organisationnelle devrait être reconnue

Même s'il n'est pas toujours possible, ni même préférable, que les projets de promotion de la santé mentale soient subventionnés par un établissement en particulier, les organismes de financement préfèrent, en général, subventionner des projets qui reflètent ne serait-ce qu'en partie leur engagement.

Cet engagement peut se traduire de plusieurs façons. Il peut, par exemple, s'agir d'un organisme qui se charge de la gestion du dossier, (comme les projets «Inclusion in Community» et «Helping Skills» qui se sont déroulés sous l'égide de l'ACSM) ou de relations qu'on établit avec les établissements et les organismes de la localité qui présentent leur savoir-faire ou du matériel de soutien.

L'un ou l'autre de ces engagements fournit au bailleur de fonds des preuves du sérieux de votre projet ainsi que l'assurance que les activités reliées au projet se poursuivront même après que l'argent aura été dépensé. Assurez-vous de faire référence aux appuis solides que vous avez reçus lorsque vous donnez des exemples concrets des types d'engagements.

Il est essentiel de présenter un budget

Les bailleurs de fonds ont besoin de comprendre clairement la demande que vous leur soumettez. Ils doivent aussi savoir quels sont les autres organismes (sources extérieures additionnelles et commanditaires, le cas échéant) qui contribueront au projet. C'est pourquoi il est important d'inclure dans votre demande un simple budget-objet pour montrer de quelle façon vous avez l'intention de dépenser l'argent que vous demandez.

Indiquez quelles sont les contributions en argent ou en nature (par exemple, les heures des employés, l'aide administrative, les biens et services) qui proviennent d'autres sources. Rendez compte en détail de toutes les autres sources de financement auxquelles vous avez accès. En calculant la valeur en dollars de ces ressources, vous prouvez que vous avez déjà trouvé pour votre initiative un financement et des appuis dans la collectivité.

Bien que les objets énumérés dans le budget puissent grandement varier d'un projet à l'autre, voici quelques règles de base et nouvelles idées qui peuvent vous aider à établir votre budget :

- * Au moins 10 % des ressources financières devraient être réservés à l'évaluation.
- * Vous pourriez inclure le montant des honoraires pour reconnaître le travail des bénévoles, particulièrement dans le cas de ceux dont les revenus sont limités.
- * De nombreux bailleurs de fonds appuieront la présentation de ressources sur Internet, sur une page Web, par exemple. Cela pourrait vous aider à faire la publicité de votre projet et à diffuser les enseignements que vous avez tirés. Les bailleurs de fonds apprécient toute publicité où leur nom paraît.

Un plan d'évaluation n'est jamais superflu

Il est primordial de pouvoir évaluer la valeur du processus et les résultats de votre projet. Les bailleurs de fonds veulent s'assurer que vous êtes muni d'un plan sérieux pour le faire. Votre proposition devrait inclure une liste détaillée des procédés que vous utiliserez pour évaluer le succès de votre travail.

La diffusion des résultats doit être planifiée

Il est important de savoir comment vous communiquerez les résultats de votre projet et les leçons que vous avez retenues de votre expérience. Les bailleurs de fonds veulent trouver des façons de transmettre leurs gestes philanthropiques à un grand public sans vouloir se limiter à l'organisme qui reçoit la subvention. Ils veulent aussi voir comment vous saurez trouver des thèmes qui s'appliquent à un grand nombre de gens, favoriser une participation élargie et avoir suffisamment d'impact malgré des ressources limitées.

Les organismes de financement veulent souvent appuyer des projets pouvant servir de modèle ou d'exemple à d'autres collectivités et à d'autres organismes. Essayez de démontrer pourquoi vous êtes en bonne position pour devenir un leader dans la promotion de la santé mentale. Expliquez comment votre projet a évolué et quelles sont les possibilités que d'autres communautés puissent s'en inspirer.

La viabilité du projet doit être étayée

Il est crucial d'expliquer clairement l'importance du projet, mais ça l'est tout aussi d'inclure des détails sur la façon dont votre projet recevra des appuis une fois que le financement sera terminé. Les bailleurs de fonds préfèrent les projets de promotion de la santé mentale qu'ils ont aidé à lancer.

Il faut mentionner toutes les demandes de financement présentées à d'autres organismes

Les bailleurs de fonds veulent savoir si vous avez sollicité des subventions à d'autres organismes ou si vous avez d'autres stratégies de financement parallèles. Essayez de leur démontrer votre créativité et votre savoir-faire en matière de levée de fonds de sources multiples.

L'effet visuel est primordial

Votre proposition devrait être imprimée à double interligne et comprendre une introduction, une explication des besoins et un plan d'action. Les titres et les rubriques devraient être présentés de façon à ce que le lecteur puisse facilement repérer chaque point important traité.

Vous devriez soumettre la proposition accompagnée d'une lettre soulignant les principaux points de la proposition et n'oubliant pas de mentionner pourquoi ce projet constitue une priorité et a le soutien de la collectivité. Une telle mention est importante, car elle attire l'attention du bailleur de fonds sur l'importance du projet et l'incite à analyser la proposition avec la même attention que vous lui avez consacrée.

Le suivi auprès du bailleur de fonds est une étape nécessaire

Il serait judicieux de travailler avec le responsable des subventions du commanditaire tout au long du processus de soumission de votre demande. Votre proposition aura une bien meilleure chance d'être prise en considération si vous avez précédemment pris contact avec un membre du personnel de cette organisation ou si vous lui avez fait parvenir une lettre de demande de renseignements.

Dans le cadre du projet «Inclusion», un membre du personnel de l'ACSM a rencontré le responsable des subventions de la Fondation Trillium après lui avoir envoyé une lettre de présentation. Il a ainsi appris à quoi le bailleur de fonds attachait de l'importance, (p. ex., des lettres de soutien) et ce qu'il n'acceptera pas voir inclus dans le budget (p. ex. un loyer).

Gardez contact avec le bailleur de fonds potentiel pour répondre à toute question qu'il voudrait vous poser et pour lui communiquer tout nouveau fait relatif à la proposition. Élaborez une stratégie pour obtenir des conseils et de l'aide de sa part en ce qui concerne la recherche d'autres sources de financement, particulièrement si votre demande venait à être rejetée.

AIDE-MÉMOIRE

Avant de soumettre votre proposition, assurez-vous d'avoir bien couvert toutes les étapes importantes. Votre proposition devrait inclure les éléments suivants :

- * une justification de la nécessité du projet;
- * un plan d'implantation;
- * un calendrier détaillé;
- * une explication de l'aspect unique du projet et sur son originalité ou caractère novateur;
- * la liste des habiletés, des capacités, des acquis que les résidents investiront dans le projet;
- * le mode d'administration du projet;
- * le mode d'évaluation du projet;
- * le budget étroitement lié aux activités proposées;
- * tous les autres éléments exigés par le bailleur de fonds.

OUTILS

Voici les outils que vous trouverez dans cette section :

1. **Exemple de demande de financement;**
2. **Lignes directrices concernant la recherche de subventions;**
3. **Quelques bailleurs de Fonds possibles;**
4. **Sites Internet utiles.**

1. Exemple de demande de financement

Voici un exemple d'une demande de financement pour un projet portant sur les habiletés d'aide («Helping Skills»), mis au point par Moyra Buchan, directrice exécutive de la division de Terre-Neuve et du Labrador de l'ACSM.

«HELPING SKILLS» - RÉSUMÉ DU DOSSIER

1. Postulant

Association canadienne pour la santé mentale, division de Terre-Neuve, fondée en 1964, incorporée le 11 mai 1984.

Mission : promouvoir la santé mentale de toutes les personnes par l'enseignement, la promotion et la défense des droits, la prestation de services, la recherche et le développement des collectivités.

2. Partenaires engagés dans le projet

L'ACSM travaillera en collaboration avec les conseils de santé communautaire de deux régions, des organismes participant à la prestation de services de soins de la santé mentale (unités de santé mentale, infirmières en santé publique, bureaux des services sociaux, conseillers scolaires) et des bénévoles de diverses associations communautaires (p. ex., Instituts féminins, travailleurs déplacés, associations parents-enseignants, enseignants retraités) qui sont intéressés à devenir conseillers.

3. But et raison

Établir des partenariats en santé mentale entre les secteurs officiels et non officiels; par un processus de mentorat et de transfert des habiletés professionnelles, accroître les connaissances, les aptitudes et la participation des membres de la collectivité leur permettant ainsi d'aider leurs concitoyens et de répondre aux besoins de leur collectivité.

Le processus de restructuration des soins de santé à Terre-Neuve survient à un moment où de nombreux individus, familles et communautés sont soumis à un stress sans précédent par suite des problèmes reliés à la crise de la pêche. Les conseils de santé communautaire n'ont pas de ressources. Les services de soutien existants sont utilisés au-delà de leur capacité et il y a un urgent besoin de mettre en place de nouveaux réseaux de soutien.

4. Avantages

La "formation des formateurs" et le processus de transfert des habiletés permettra aux participants de mieux comprendre les règles de base qui sous-tendent l'aide et de clarifier les domaines où une intervention professionnelle est vitale. En mobilisant et en renforçant des ressources en dehors des circuits officiels, les soignants professionnels mettront sur pied un nouveau réseau de ressources et favoriseront une utilisation efficace des services si peu disponibles. Les soignants transmettront leurs connaissances et leurs habiletés à leurs concitoyens, accroîtront le sentiment de responsabilité et la participation à des programmes de santé. Ils permettront également à la communauté de mieux repérer ses besoins et d'y répondre. La collaboration entre les secteurs favorisera une meilleure compréhension de la part de tous les partenaires quant au type de changements de rôles nécessaires pour modifier le système de soins de santé.

5. Continuité

Les réseaux de soutien établis par les professionnels et les non professionnels locaux pendant la durée du projet deviendront autosuffisants à terme. De plus, cette continuité sera assurée par la participation continue des conseillers et la répétition des programmes de formation pour les "recrues", si besoin est. Le modèle et le manuel des ressources permettront à d'autres personnes de reproduire le projet dans d'autres régions.

L'ORGANISME COMMANDITAIRE

L'Association canadienne pour la santé mentale, division de Terre-Neuve, est un organisme caritatif sans but lucratif établi en 1964, enregistré sous le no. 0008144-11.

Son mandat est de promouvoir la santé mentale de tous les Terre-Neuviens par l'enseignement public, la promotion et la défense des droits, la prestation de services, la recherche et le développement de la collectivité. Cette division possède des bureaux à Gander, à Trinity-Conception et au Labrador Ouest, qui sont représentés au conseil d'administration provincial formé de 16 membres. Les personnes qui font partie de cette association incluent des consommateurs, des membres de familles, des prestataires de services et des membres de la collectivité.

Le bureau de la division de l'ACSM de St. John's sert de centre de ressources de santé mentale qui fournit des renseignements et des services de références à toute la province. Grâce à des projets spéciaux, l'ACSM poursuit des recherches et des initiatives de développement et cherche de nouvelles réponses aux besoins de santé mentale. En cette période où les changements socio-économiques sont si rapides, la division de cette province cherche de nouveaux moyens pour aider les gens à gérer le stress de la vie quotidienne, par ex., chômage, problèmes familiaux et maladies.

Depuis 1990, l'ACSM met sur pied un réseau d'entraide à l'échelle provinciale, destiné aux consommateurs des services de santé mentale, et un réseau de soutien pour les membres des familles et les soignants. Elle a commandité des initiatives d'entraide dans d'autres domaines comme la dépendance au jeu et l'abus sexuel. Elle a mené à terme une évaluation des besoins de la collectivité, qui a permis de rassembler des renseignements sur les effets de la crise de la pêche sur les habitants des régions rurales et elle a publié un répertoire des services de counseling et un répertoire des groupes d'entraide pour la région de St. John's.

La présente proposition est directement reliée aux données recueillies lors des activités mentionnées ci-dessus. Le projet «Needs Assessment for Community Self-Help» de l'ACSM (1994) est un projet antérieur, appuyé par le Health Promotion Contribution Program, qui a permis de repérer les tensions et les anxiétés causées par le moratoire sur la pêche à la morue, le stress entraîné par des problèmes financiers et des pertes d'emploi, ainsi que les conflits minant les collectivités du fait du montant forfaitaire octroyé à certains et pas à d'autres. Nous avons écouté les témoignages des membres de la communauté, professionnels et non professionnels, sur le besoin de former des réseaux de soutien sociaux et des sources d'aide (voir l'annexe A). Nous avons démontré l'absence de services de counseling abordables grâce aux répertoires que nous avons pu compiler et aux quelque 3 000 demandes reçues au cours de l'année dernière. À mesure que la restructuration des services de soins de la santé progresse, le besoin de solutions de rechange devient de plus en plus aigu.

La division de Terre-Neuve de l'ACSM est bien placée pour subventionner des solutions novatrices à ces problèmes. Elle possède une expérience substantielle en développement de réseaux informels et de la responsabilisation des individus les rendant ainsi capables de prendre en charge leur propre santé par l'autogestion des soins, l'entraide et la protection des droits. Le projet proposé constitue un prolongement des initiatives précédentes, car il a pour but de mobiliser les ressources non officielles et de faciliter l'apprentissage des habiletés au sein des collectivités pour répondre aux problèmes affectifs et sociaux des citoyens.

La Division connaît bien les principes de développement de la collectivité nécessaires au déroulement du processus de mentorat et de transfert des habiletés. De plus, elle est reconnue pour son travail dans la création de services d'entraide. Elle sera un facilitateur crédible, lors de la collaboration entre les secteurs officiels et non officiels.

En raison de ses ressources limitées et de la grande variété de problèmes dont elle doit se préoccuper, la division de Terre-Neuve compte sur la collaboration à tous les niveaux. Elle possède un réseau de partenariat avec d'autres organismes et agences officiels et non officiels, permettant ainsi de maximiser les ressources et d'éviter la duplication du travail (p. ex. Coalition des partenaires en santé mentale, Coalition de l'ACSM pour les familles, Réseau de santé destiné aux femmes). De par sa vaste expérience, l'ACSM a su intégrer les concepts clés gouvernant la restructuration des services de soins de santé.

PROBLÈMES À RÉSOUDRE

La restructuration des services de soins de santé prend place dans le contexte des besoins particuliers de Terre-Neuve et du Labrador. La remise de la promotion de la santé aux mains des collectivités survient au moment où nous connaissons de graves problèmes résultant du moratoire sur la pêche à la morue et de la réduction des paiements de transfert. Ces problèmes sont ressentis à tous les niveaux : individuel, familial, communautaire, régional et provincial.

Les comités de santé communautaire responsables de la promotion de la santé manquent totalement de ressources. Dans le domaine de la santé mentale, les coordonnateurs récemment nommés dans les trois régions, signalent des cas de détresse sur le plan social et affectif dans certaines collectivités et ils n'ont aucun moyen de les aider. Il y a un manque flagrant de services de counseling abordables dans cette province et ces services sont pratiquement inexistantes dans les régions rurales. Le prêtre, le médecin de famille et l'infirmière en santé publique sont des ressources locales sur-utilisées. Les gens peuvent attendre jusqu'à un an avant de pouvoir consulter un psychiatre ou un autre professionnel spécialisé en santé mentale.

Il y a un besoin urgent de développer les capacités des collectivités afin qu'elles puissent répondre à leurs besoins immédiats et reconnaître ainsi les problèmes généraux qui doivent être résolus. Si les gens ont la capacité de soulager leur détresse immédiate, on peut mobiliser l'énergie pour répondre à des questions plus larges concernant la défense des citoyens.

Par le passé, les collectivités isolées de Terre-Neuve ont su résoudre par elles-mêmes leurs propres problèmes humains et assurer leur propre survie. De nombreux individus possèdent des aptitudes naturelles d'aide, facilement reconnues par ceux qui se tournent vers eux. Cependant, au cours des dernières décennies, de telles capacités ont été définies et enseignées par des professionnels, spécialisés en travail social, en psychologie et en soins infirmiers. Les psychothérapeutes et les conseillers les ont affinées et perfectionnées. Cette "professionnalisation" de l'aide et cette confiance exagérée qu'on accorde aux experts ont minimisé le rôle joué par les ressources non officielles. Le counseling professionnel basé sur un mythe a engendré chez de nombreuses personnes une perte de confiance en leur propre capacité d'aide. Comme

résultat, les gens éprouvent une grande anxiété face aux changements dans la structure de services et à la réduction de l'accès aux services dans les établissements.

Tout comme à un niveau plus élevé, les établissements rejettent sur les collectivités la responsabilité de maintenir la santé, à un niveau plus bas. Les individus auront à assumer certaines responsabilités sur le plan des connaissances et de la prise en charge de leurs problèmes de santé, lesquelles avaient été auparavant assurées par les professionnels et les experts. Par conséquent, ce projet vise à créer et à former, par un programme de mentorat, des réseaux d'entraide et de soutien au sein de la collectivité.

RAISON D'ÊTRE

Les collectivités rurales font face à des défis sans précédent en termes de gestion des problèmes affectifs et sociaux dont les gens souffrent suite à des problèmes reliés au moratoire sur la pêche et du stress en découlant sur le plan économique, social et moral.

Les ressources d'aide existantes sont limitées et surchargées. Les conseillers en emploi du LSPA, les infirmières en santé publique, les travailleurs sociaux, les conseillers scolaires, se sentent débordés par la diversité et la gravité des problèmes personnels et familiaux que les gens leur signalent. Ils ont donc besoin de ressources humaines additionnelles et d'un réseau de soutien.

On peut mettre sur pied un counseling de soutien efficace par l'enseignement des habiletés et des connaissances nécessaires. Dans les collectivités de Terre-Neuve, on peut recruter des personnes ayant du temps, des aptitudes naturelles et de l'expérience pouvant devenir des conseillers valables. Par exemple, les enseignants à la retraite, les anciens travailleurs de la pêche, les bénévoles qui œuvrent aux Instituts féminins. Les professionnels locaux possèdent les connaissances de base et sont tout à fait au courant de la situation actuelle. Ce qui fournit une base solide pour la définition des habiletés d'aide et leur enseignement à des conseillers potentiels. Le processus de transfert des habiletés fournit également une base pour la création d'un réseau de soutien et pour ceux qui sont aux premières lignes pour répondre à divers besoins sociaux et affectifs.

DESCRIPTION DU PROJET

Dans le cadre de ce projet, sur une période de 18 mois, on constituera un groupe de formateurs communautaires dans les deux régions sanitaires. Ils seront formés et on leur offrira des consultations et une aide pratique afin qu'ils mettent sur pied et maintiennent un réseau de conseillers dans leur région respective. À l'aide du transfert des habiletés et du mentorat, nous créerons un modèle de perfectionnement des habiletés hors des circuits officiels et bâtirons des réseaux de soutien pour les gens qui

connaissent des problèmes socio-affectifs dans leur collectivité, là où peu de ressources existent.

Le projet sera divisé en trois phases. Au cours des six premiers mois, on établira des contacts avec les coordonnateurs de la santé mentale communautaire et les candidats venant des agences de partenaires de la région auxquels on demandera de consacrer à ce projet une partie de leur temps de travail. On consultera les coordonnateurs ainsi que les dix conseillers qui deviendront des formateurs au sujet de leurs besoins en apprentissage. Nous pourrons ainsi préparer un programme de formation et un manuel de ressources destiné aux formateurs. Pendant deux semaines, les dix formateurs suivront des cours à temps plein avec le consultant. Ils retourneront ensuite dans leur région respective et, pendant une période de dix semaines, recruteront les candidats qui souhaitent devenir des conseillers. Au cours de cette période, on organisera deux téléconférences qui auront pour objet des consultations ou des discussions sur des problèmes survenant dans l'intervalle.

Au cours des six mois suivants, les conseillers et les formateurs s'engageront dans le processus de transfert des habiletés lors de 20 séances hebdomadaires en groupe utilisant les méthodes d'enseignement adaptées par chaque consultant au cours de la première phase. Tout au long de cette période, le consultant donnera des conseils lors de téléconférences ou de contacts individuels, au besoin, et effectuera deux visites dans chacune des dix régions pour participer à une séance de groupe. Au cours du dernier mois de cette phase, les dix formateurs passeront encore trois jours à temps plein avec le consultant pour évaluer le processus de formation et pour planifier le suivi et le maintien du réseau des conseillers.

Au cours des six derniers mois, les conseillers recevront des personnes dans le besoin qui leur seront recommandées par diverses sources ou qui se présenteront de leur propre gré. Les consultations prendront la forme de réunions mensuelles de soutien organisées par les formateurs. Pendant ce temps, le consultant sera disponible pour résoudre des problèmes et servira de guide. Il effectuera deux visites supplémentaires dans chacune des régions. À la fin de cette période, un évaluateur indépendant fera une évaluation en profondeur de l'efficacité du transfert des habiletés.

PARTICIPATION DE LA POPULATION CIBLE

Le projet visera également à établir des partenariats actifs en santé mentale entre les secteurs officiels et non officiels. La collaboration des agences dans les domaines de la santé, des services sociaux et de l'éducation devront permettre aux employés choisis de consacrer une portion de leur temps à leur «formation de formateurs», des conseillers recrutés parmi les bénévoles. À la fin du projet, nous pourrons compter sur cinq formateurs et cinquante conseillers actifs dans chaque région participante.

BUTS ET OBJECTIFS DU PROJET

Buts :

- * Créer un modèle de développement de ressources d'aide en dehors des circuits officiels;
- * Consolider un partenariat en santé mentale entre les secteurs officiels et non officiels;
- * Sous la direction d'un professionnel de la santé mentale expérimenté, piloter un programme de formation et un processus d'apprentissage incluant le mentorat, le transfert des habiletés et la consultation. Constituer dans deux régions sanitaires un groupe de professionnels formateurs et créer dans les zones rurales un réseau de conseillers ayant les habiletés nécessaires pour faire des demandes de consultation chez des spécialistes ou pour aider autrement les gens souffrant de problèmes graves sur le plan affectif ou social;
- * mettre sur pied un réseau de soutien, de demande de soins et de consultation pour aider les professionnels et les nouveaux conseillers.

Objectifs :

- * Élaborer et mettre en place un programme de "formation des formateurs", destiné à un groupe choisi de conseillers professionnels des deux régions, leur permettant d'enseigner aux conseillers les habiletés d'aide;
- * Utiliser et enseigner l'utilisation d'un modèle de mentorat utile pour l'enseignement d'habiletés nécessaires pour :
- * reconnaître la colère, la frustration, le désespoir des gens et les aider à les surmonter;
- * aider les gens à exprimer leurs émotions sans les bloquer;
- * aider les gens à dépasser leurs problèmes émotionnels afin qu'ils puissent prendre des décisions éclairées concernant leur existence;
- * subvenir aux besoins en ressources d'aide;
- * s'occuper des "victimes";
- * faire bon usage de ses propres capacités d'aide;
- * Assurer un soutien et des services de consultation au cours de la période de transfert des habiletés et créer un réseau de soutien et de consultation pour aider les conseillers à :
- * surmonter leur propre colère, leur sentiment d'impuissance;
- * créer un environnement où ils se sentent à l'aise pour demander du soutien, s'entraider et réduire le risque d'épuisement.

MÉTHODE DE TRAVAIL

Méthode

Le mentorat est un processus par lequel une personne expérimentée permet à d'autres d'apprendre par l'enseignement direct, la modification des comportements et le soutien au cours de leur formation. Dans ce cas, un conseiller professionnel ayant beaucoup d'expérience dans l'enseignement des habiletés d'aide à des non-professionnels enseignera au groupe de formateurs les modifications des comportements et le transfert des habiletés incluant les combats, les risques et les difficultés et leur fournira un soutien tout au long du processus.

Le conseiller travaillera avec un groupe d'environ dix conseillers (cinq de chacune des régions) qui seront choisis par les coordonnateurs de santé mentale du comité de santé communautaire, selon les aptitudes qu'ils ont démontrées lors du transfert des habiletés. Les problèmes que les conseillers devront résoudre seront repérés lors des discussions de groupe. Ils pourront alors déterminer les habiletés nécessaires pour résoudre ces problèmes et les pratiquer en utilisant une combinaison de jeux de rôles, d'observations, de rétroactions, de modelage, de consultations de cas et de résolution de problèmes, en groupe et individuellement.

Les principales habiletés visées seront:

- * l'écoute active;
- * le contact avec ses propres émotions;
- * l'acceptation du sentiment de gêne;
- * la résolution de problèmes;
- * le découpage (c.-à-d. le morcellement des problèmes en éléments qui semblent plus faciles à résoudre);
- * la recherche des forces;
- * la reconnaissance des capacités des gens d'établir leurs propres limites de responsabilité et l'art de faire confiance à ces habiletés;
- * la confrontation efficace;
- * la prise en charge de soi.

Le programme de formation traitera également des points suivants :

- * le processus d'évaluation et d'orientation;
- * l'utilisation efficace des diverses ressources disponibles;
- * la reconnaissance de la propension au "sauvetage" et les moyens de l'éviter;
- * la reconnaissance de la "victimisation" et les moyens de l'éviter;
- * l'établissement des contrats d'aide;
- * la façon de ne pas succomber à la pression lorsqu'il s'agit de trouver des solutions à un problème qui semble n'en avoir aucune.

Pendant toute la durée de la formation, nous travaillerons sur la modélisation et l'apprentissage de ces habiletés par les conseillers n'ayant pas tous le même bagage professionnel. Les formateurs communautaires recevront un manuel des ressources, et seront constamment suivis et conseillés tout au long de l'implantation du processus de formation.

Rôles et responsabilités

Le consultant du projet sera chargé de la présentation du projet aux agences partenaires et la préparation du programme "formation du formateur" et du manuel de ressources, selon les besoins d'apprentissage repérés. Cette personne est le pivot du processus d'apprentissage et de transfert des compétences.

Les formateurs communautaires seront responsables du recrutement des conseillers, de la mise en place du processus de transfert des habiletés au cours d'une série de 20 séances et de l'animation des séances de suivi des conseillers.

Modèle

Le projet s'adresse à deux régions sanitaires de la province, et devrait pouvoir également servir à une reproduction éventuelle du processus dans d'autres régions de la province et du pays :

PHASE I : FORMATION DES FORMATEURS

1er mois

Contact avec les coordonnateurs de santé mentale et les agences partenaires (unités de santé mentale, bureaux des services sociaux, programmes de counseling) Sélection des formateurs

2 ème et 3 ème mois

Préparation du programme de formation et du manuel de ressources

4 ème mois

Cours de deux semaines, à temps plein, en vertu du programme "formation du formateur" (20 demi-journées)

Suivi par téléconférence

5 ème et 6 ème mois

Recrutement et orientation des conseillers

Deux téléconférences et une consultation individuelle, au besoin

Évaluation de la phase I

PHASE II : TRANSFERT DES HABILITÉS

du 7^{ème} au 12^{ème} mois

20 semaines de séances de formation en groupes (formateur et dix conseillers)
Une téléconférence par mois pour les formateurs et leur consultant; contact individuel et consultation, selon les besoins
Deux visites du consultant dans chaque région; participation aux séances de consultation de groupe; séances individuelles avec les formateurs

Évaluation de la phase II Séance de planification de trois jours (consultant et formateurs)

PHASE III : MAINTIEN DU RÉSEAU

du 13^{ème} au 18^{ème} mois

Conseillers en action
Séances mensuelles de soutien avec le formateur
Téléconférences mensuelles (consultant et formateurs) et contact individuel, selon les besoins
Deux visites du consultant dans chaque région; évaluation détaillée

OCCASIONS DE COLLABORATION

Ce projet fournit l'occasion de créer des partenariats novateurs entre différentes entités du secteur officiel, chargé de répondre aux besoins en santé mentale (unité de santé mentale des centres hospitaliers, conseillers scolaires, services sociaux, etc.) et des personnes de diverses origines des collectivités (Instituts féminins, églises, groupes de prestation de services, associations parents-enseignants, etc.). Des groupes de conseillers en santé mentale qui rassemblent diverses agences sont déjà implantés dans plusieurs régions, Avec l'appui des coordonnateurs régionaux en santé mentale, on pourrait favoriser la participation à ce projet des professionnels locaux et des membres de la collectivité prêts à s'engager dans la promotion de la santé dans leur localité.

DIFFUSION DES RÉSULTATS

Le rapport final et l'évaluation du modèle des transferts des compétences seront envoyés à toutes les agences sanitaires et à leurs comités consultatifs en santé mentale de cinq régions de la province, aux ministères de la Santé et aux divisions de l'ACSM de tout le pays. Le manuel des ressources sera remis aux autorités qui veulent s'investir dans le développement de réseaux en dehors des circuits officiels.

ÉVALUATION

L'évaluation comprendra les éléments suivants :

1. Programme de formation
2. Évaluation des formateurs sur le plan du transfert des compétences
3. Évaluation des conseillers sur le plan du transfert des compétences
4. Réponse des consommateurs
5. Réponse de la collectivité
6. Point de vue des agences partenaires

L'évaluation se fera par des questionnaires et des entrevues individuelles visant les formateurs, à la fin de la phase I, et les formateurs et les conseillers, à la fin de la phase II. Les questionnaires porteront sur le contenu et sur le processus lui-même. On fera également une évaluation orale au cours de la réunion de trois jours, à la fin de la phase II. Au cours des derniers mois de la phase III, on recueillera les renseignements fournis par tous les participants, incluant les consommateurs qui y consentent, les membres de la collectivité, les agences partenaires, au sujet de l'efficacité globale du processus de transfert des compétences et de l'utilisation des ressources de counseling dans les collectivités rurales. L'évaluation sera effectuée par un sous-traitant.

CONSULTANT DU PROJET

Susan McConnell, M.S.W. sera le consultant du projet. Madame McConnell est psychothérapeute et possède de nombreuses années d'expérience en counseling et en enseignement touchant de nombreux problèmes socio-économiques. Elle a également beaucoup d'expérience dans l'enseignement des habiletés d'aide auprès des personnes qui n'ont pas de formation en counseling en bonne et due forme et elle joue souvent un rôle de consultant et de formateur dans le cadre du projet de l'ACSM portant sur l'entraide chez les victimes d'abus sexuels. Le curriculum vitæ de Madame McConnell est joint à la présente.

Le rôle de consultant sera une tâche à temps plein, d'une durée de 20 semaines au total (huit semaines pour la consultation et l'élaboration du programme de formation et du manuel des ressources; deux semaines pour l'implantation du programme de formation; dix semaines en déplacement, incluant cinq visites dans chacune des deux régions, chaque région comprenant cinq secteurs. La consultation de suivi et les téléconférences devraient prendre six heures par semaine en moyenne, pendant les 58 semaines que durera le projet.

2. Lignes directrices concernant la recherche de subventions

Vous trouverez ci-dessous certaines lignes directrices générales et la marche à suivre lorsque vous êtes prêt à contacter des organismes de financement pour demander une subvention.

Nous espérons que vous pourrez ainsi acquérir une idée réaliste du travail à faire lorsque vous soumettez une demande de subvention et que vous vous éviterez certaines embûches lorsque vous serez à la recherche de financement pour un projet. Nous mettrons l'accent ici sur les principes généraux et sur l'élaboration d'une demande de subvention, de façon à ce que les données puissent être utilisées dans de nombreux cas.

Quels sont les organismes de financement?

Avant même de penser à faire une demande à un organisme de financement, cherchez à obtenir le plus de renseignements possibles sur lui. Comment? La façon la plus simple est de contacter l'organisme de financement directement, soit en visitant son site Internet (de plus en plus d'organismes de financement en possèdent un maintenant) soit en les contactant par téléphone et en demandant les renseignements nécessaires. Habituellement, l'organisme possède un dossier de renseignements qu'il envoie aux personnes voulant lui soumettre une demande de subvention. Ce dossier comprendra probablement des lignes directrices de base, un formulaire de demande, un rapport annuel et (ou) la liste des subventions accordées, ce qui vous renseignera davantage sur les objectifs de l'organisme, sur les bénéficiaires les plus récents, etc.

Une autre bonne raison de téléphoner à l'organisme est d'établir un contact plus étroit avec le personnel. Dans certains cas, vous pourrez trouver quelqu'un qui vous dira si vos plans correspondent bien aux critères d'octroi des subventions et il pourrait même vous donner des conseils sur la façon de formuler la demande. Avec un peu de chance, vous pourrez rester en contact avec cette personne, qui continuera de répondre à vos questions et de vous guider tout au long du processus.

"Appelez-nous d'abord, demandez une copie de notre rapport, qui présente les subventions déjà accordées, pour pouvoir vous faire une idée des montants que nous avons versés et des projets que nous appuyons."

Délimitez votre champ d'action

Au bout de votre recherche, vous pourrez vous trouver avec des douzaines d'agences qui seraient en mesure d'appuyer votre projet de promotion de la santé mentale. C'est encourageant, mais vous ne ferez sûrement pas de demande à toutes ces agences. Il est maintenant temps de délimiter votre champ d'action comme suit :

- * Vérifiez dans quel domaine les subventions sont accordées. Êtes-vous sûr de miser sur le bon pion?

* Vérifiez le but des subventions accordées. Vous désirez peut-être qu'une partie de la subvention couvre les salaires du personnel, mais l'agence ne subventionne pas des salaires et ne fournira des fonds que pour faire démarrer un projet.

* Vérifiez le montant des subventions accordées. Vous avez besoin de 25 000 \$, mais les montants accordés par l'agence qui semble prometteuse ne sont que de 10 000 \$. Par conséquent, gardez à l'esprit la possibilité de soumettre des demandes à plusieurs organismes de financement en même temps.

* Vérifiez les endroits où les subventions sont accordées. Êtes-vous sûr que l'agence accorde des subventions dans votre région? Certains de ces organismes ont des préférences géographiques ainsi que des restrictions.

En vérifiant de près tous ces points, vous pouvez délimiter votre champ d'action et en arriver à un nombre de candidats possibles plus facile à gérer. Vous êtes maintenant prêt à explorer plus attentivement vos principaux candidats.

Apprenez les lignes directrices

Chaque organisme de financement travaille d'une façon légèrement différente. Certains d'entre eux ne demanderont au départ qu'une lettre d'une ou deux pages décrivant votre proposition. D'autres préféreront recevoir une demande complète de subvention. Certains voudront connaître vos réalisations, tandis que d'autres seront principalement intéressés à vos idées. Les uns veulent examiner les budgets dans le détail et les autres préfèrent remettre ce genre de question à plus tard.

Il est toujours préférable d'écrire une courte lettre de présentation avant d'envoyer la proposition complète. Si on vous refuse à cette étape, vous évitez de perdre inutilement du temps. Si l'organisme semble intéressé, vous saurez alors que vous êtes sur la bonne voie.

"Faites vos devoirs. Ne vous limitez pas à trouver la bonne façon de faire votre demande. Comparez ce que vos besoins et les nôtres ont en commun. Bien que nous possédions un vaste programme de subventions, nous expliquons clairement dans notre rapport annuel que nous sommes intéressés à subventionner des projets qui sont importants pour nous."

Respectez les lignes directrices

Maintenant que vous connaissez la façon de faire une demande, suivez ces étapes attentivement. Si l'organisme demande une lettre de deux pages, respectez cette consigne. Cette courte lettre devrait contenir une description à peu près complète de votre projet avec des titres qui soulignent les principaux points et le budget-objet de base, si cela est demandé.

Indiquez clairement quel est le montant d'argent que vous demandez et la période au cours de laquelle vous le dépenserez. Les employés de cet organisme liront ces lettres, rejeteront toutes les demandes inappropriées et demanderont de plus amples renseignements si votre proposition les intéresse.

Si l'organisme exige que la demande de subvention soit faite sans lettre d'introduction, lisez les lignes directrices très attentivement et respectez-les le plus fidèlement possible. Si un élément de votre demande n'est pas clair, il est préférable de le préciser avant de poursuivre le processus. Ce qui nous amène à traiter du point suivant :

Posez des questions, au besoin

Même si les lignes directrices des organismes de financement sont habituellement claires, vous pouvez avoir certaines questions à poser. Il est possible que certains problèmes ne soient pas traités dans ces lignes directrices ou que certains points vous semblent obscurs. Dans de tels cas, la meilleure chose à faire est d'appeler l'organisme et de poser vos questions. Il y aura sans doute une personne responsable qui pourra y répondre.

Réfléchissez bien avant de contacter l'organisme. Un appel téléphonique (ou toute autre forme de contact) signifie généralement que vous devez vous présenter. Étant donné que les premières impressions sont très importantes, vous devrez vous présenter sous votre meilleur jour. Assurez-vous donc que vos questions ne traitent pas de points qui sont clairement expliqués.

"Lisez bien nos lignes directrices. Nous avons un certain nombre de documents imprimés qui expliquent nos programmes. Examinez ces données et contactez-nous ensuite pour nous demander des renseignements spécifiques illustrant une bonne compréhension de nos lignes directrices."

Toutefois, si vous avez de bonnes raisons d'établir un contact personnel, vous trouverez certains avantages à le faire. La discussion de votre projet avec l'agence de financement peut être utile à plusieurs titres. Premièrement, le personnel peut vous donner certains renseignements qui ne sont pas expliqués dans les lignes directrices, mais pouvant vous être utiles. Également, au cours de la conversation, vous pouvez poser d'autres questions ou vérifier d'autres éléments mentionnés dans les documents pour vous assurer que vous êtes sur la bonne voie.

Parfois il est également possible de fixer un rendez-vous avec un responsable de l'organisme pour bien explorer vos idées avant de rédiger votre proposition ou de la soumettre. Si vous pensez qu'une telle réunion pourrait vous être profitable et si les lignes directrices ne vous le déconseillent pas, vous pouvez demander ce rendez-vous.

Dans ce cas, vous pourrez obtenir des réponses à vos questions, ce qui pourrait vous aider à améliorer votre demande ou à éviter toute perte inutile de temps. Vous aurez aussi établi un contact personnel et parfois vous pourrez obtenir au cours de cette réunion certains conseils avisés.

3. QUELQUES BAILLEURS DE FONDS POSSIBLES

Il existe une vaste gamme d'organismes de financement qui peuvent subventionner votre projet de promotion de la santé mentale. Selon le problème sur lequel porte votre projet, et selon l'endroit où vous êtes situé, vous pourrez faire une recherche plus détaillée dans votre domaine particulier et contacter des organismes de financement œuvrant dans cette spécialité.

Étant donné que ces organismes changent leur programme et que leurs exigences varient souvent, nous ne pouvons pas vous fournir une liste complète dans ce document. Mais nul doute que de nombreux changements ont pu être apportés entre le moment où nous avons rédigé ce document et celui où vous devez chercher une subvention. Vous trouverez ici une courte liste d'organismes qui pourraient vous aider à démarrer le processus.

GOVERNEMENT FÉDÉRAL :

Fonds pour la santé de la population

Le but du Fonds pour la santé de la population est d'augmenter la capacité de la collectivité à prendre des mesures sur les facteurs déterminants pour la santé. Pour atteindre cet objectif, le FSP appuie des projets qui facilitent la planification et les démarches effectuées conjointement par les organismes bénévoles, les prestataires de services, les gouvernements et le secteur privé, dans le but d'améliorer la santé de la population. Les activités visent la résolution des problèmes de santé des populations vulnérables.

Les candidats admissibles incluent : les organismes bénévoles à but non lucratif et les institutions d'enseignement du Canada. Les demandes de proposition (élaborées par Santé Canada) indiquent les catégories de commanditaires admissibles. Les projets peuvent être subventionnés pendant une période pouvant aller jusqu'à 36 mois.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Fonds pour la santé de la population, veuillez contacter le bureau régional du FSP ou le bureau central de Santé Canada :

7 Population Health Directorate
Health Canada
8th Floor - PL 1908C1
Jeanne Mance Building
Tunney's Pasture
Ottawa, ON K1A 1B4
Tel: (613) 957-3507
Fax: (613) 952-5310
Site Internet: <http://www.hc-sc.gc.ca/hppb/phdd/geninfo.html>

FONDS D'INTÉGRATION POUR LES PERSONNES HANDICAPÉES - DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES CANADA (DRHC)

L'objectif du Fonds d'intégration est d'aider les personnes handicapées à se préparer à la recherche d'un emploi, à en décrocher un et à le garder (travail autonome ou travail en entreprise). Le fonds appuie une vaste gamme d'activités professionnelles réservées aux personnes handicapées qui ne peuvent bénéficier de prestations d'emploi, conformément à la loi sur l'Assurance-emploi.

Parmi ces activités, citons :

- * encourager les employeurs à embaucher des travailleurs handicapés;
- * aider les personnes handicapées à démarrer leur propre entreprise;
- * fournir une expérience de travail qui peut mener à un emploi de longue durée;
- * aider les personnes handicapées à accroître leur niveau de compétences ;
- * aider ces personnes à s'intégrer dans le milieu de travail par des services qui répondent à leurs besoins particuliers;
- * fournir les appuis personnels nécessaires pour aider les personnes handicapées à participer à l'emploi et aux services de prestation d'emplois.

Les personnes handicapées peuvent demander de l'aide à n'importe quel bureau du DRHC. Dans de nombreux endroits, des organismes communautaires peuvent fournir des services spécialisés et donner des renseignements.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Fonds d'intégration appelez au 1-800-788-8282 ou visitez le site Internet du DRHC à l'adresse suivante :
<http://www.hrdc-drhc.gc.ca/stratpol/edd>

4. SITES INTERNET UTILES

Le Centre canadien de philanthropie - <http://www.ccp.ca>

Ce site est une mine d'or de renseignements sur les levées de fonds. Certains sont gratuits et d'autres peuvent être obtenus à un prix raisonnable. On y trouve un répertoire des fondations, des bases de données en direct, des services de recherche de subventions, des renseignements supplémentaires sur l'élaboration d'une proposition, etc.

Service d'information municipale du Canada - <http://internov.gc.ca/mun/index.html>

Ce site fournit une liste de toutes les municipalités du Canada actuellement en ligne et donnent les liens à leur site respectif. La liste est présentée par ordre alphabétique ou par province/territoire.

Charity Village - <http://www.charityvillage.com/charityvillage/main.html>

Ce site fournit une vaste gamme de ressources pour les groupes communautaires, dont une liste de toutes les fondations accordant des subventions au Canada. Visitez ce site pour obtenir plus de détails sur les critères d'admissibilité exigés par certains organismes de financement

In-Kind Canada - <http://www.inkindcanada.ca/inkind/index-e.html>

L'organisme In-Kind Canada est un programme national de dons en nature qui distribue les surplus de certains commerces selon les besoins des organismes à but non lucratif. In-Kind Canada est un organisme caritatif enregistré, présentant un programme novateur, qui distribue efficacement les dons de biens et de services.

The Foundation Centre - <http://fdncenter.org/>

Ce site offre une multitudes de renseignements sur les organismes de financement, bien que la plupart soient situés aux États-Unis. On y trouve des renseignements sur l'élaboration d'une proposition, les tendances actuelles dans le domaine caritatif, la recherche de subventions sur Internet. Certains des renseignements sont gratuits. Vous pouvez également vous procurer des publications à un prix raisonnable.

The Grantsmanship Centre - <http://www.tgci.com>

The Grantsmanship Centre (TGCI), fondé en 1972, est une importante source d'apprentissage dans le domaine des levées de fonds, qui fournit des renseignements aux organismes à but non lucratif. Le TGCI fournit une grande variété de publications à bas prix incluant la planification d'un programme et la rédaction d'une proposition dans le format le plus souvent exigé.

UBC Office of Research Services and Administration -

<http://orsil.ubc.ca/owa/progquery.query>

Ce site vous permet de faire une recherche interactive sur les organismes de financement dans la base de données des bureaux des services. Vous pourrez ainsi obtenir des renseignements sur les programmes de subvention offerts par ces organismes et bénéficier également d'un service d'aide en ligne.

LISTE DE RESSOURCES ANNOTÉES

A guide to approaching foundations for grant support. Fetner, G. - <http://www.rgo.ualberta.ca/rgodocs/sources/udar.html>

Bien que ce guide soit destiné principalement à ceux qui demandent de l'aide pour la recherche ou pour des études universitaires, il pourrait être utile à une grande variété de chercheurs de subventions. On y trouve certains principes généraux, des observations sur les intérêts et les préférences des organismes de financement et des lignes directrices indiquant la façon de les aborder pour obtenir une subvention.

A Community tool box. Chapter 28, Section 8 - Applying for a Grant: The General Approach. By Bill Berkowitz. - <http://ctb.lsi.ukans.edu/ctb/c28/c28s8.html>

Dans cette section du «Community Tool Box», l'auteur dresse un portrait réaliste du processus de demande d'une subvention. Ces renseignements vous aideront à décider si vous êtes bien préparé ou si vous êtes prêt à mettre toute l'énergie qu'exige la préparation d'une demande d'une subvention. Ceux qui décident de faire une demande tireront avantage des conseils et des exemples qui y sont fournis.

Community tool box. Chapter 28, Section II - Soliciting In-Kind Support. By Rebecca Wolff. - <http://ctb.lsi.ukans.edu/ctb/c28/c28sII.html>

Cette section du «Community Tool Box» traite de la valeur des ressources en nature et présente certains outils de planification utiles et des feuilles de travail pour vous aider à mener une campagne de collecte de dons en nature.

Program planning and proposal writing. Kiritz, N. *The Grantsmanship Centre.* 1980. - <http://www.tgci.com/>

Ce document de planification et de rédaction d'une proposition présente le format le plus utilisé pour faire une demande de subvention. De nombreux organismes de financement privés et publics l'ont adopté officiellement.

La planification du programme et la rédaction d'une proposition renferment des renseignements sur les éléments suivants : résumé du projet, rédaction d'une introduction, évaluation des besoins, objectifs, explication des méthodes, planification de l'évaluation, autres sources de financement et budget.

A Understanding the funder and the proposal. In *Canadian Fundraiser*, Nov. 13, 1995. <http://www.charityvillage.com/charityvillage/research/rpropl.html>

Voici un article utile fournissant des renseignements sur la façon de rédiger une proposition qui vous garantira le succès.

Winning grants step by step. Carbon, M. Toronto: Jossey-Bass/Prentice Hall, 1995.

Il s'agit d'un manuel complet de planification, d'élaboration et de rédaction de propositions. Ce document vous aidera à améliorer votre capacité à concrétiser vos idées sur le financement en rédigeant des propositions qui mériteront un appui financier. Rédigé pour les personnes ayant divers niveaux de compétence, ce manuel sera utile surtout à ceux qui ont une expérience limitée dans ce domaine.

Une section particulièrement intéressante portant sur les ressources spéciales, traite de la façon de chercher des organismes de financement, de rédiger une lettre de présentation et d'évaluer une proposition en fonction du point de vue de l'organisme qui subventionne.