

Diversification Des Revenus

La diversification des revenus consiste à avoir un plan ou une stratégie pour augmenter le nombre de sources de revenus auxquelles votre organisation à vocation sociale (OVS) a accès pour financer ses opérations et sa croissance et pour gérer les risques.

L'objectif, ultimement, est d'améliorer la stabilité financière de votre OVS et d'obtenir des sources de revenus sûres et/ou des investissements d'impact en harmonie avec votre mission et de vous doter d'un ensemble de sources de revenus. Le résultat d'une stratégie efficace de production de revenus est une OVS qui dépend moins d'une seule source de revenus, ce qui accroît sa viabilité et son impact social.

LIFT Philanthropy Partners est une organisation sans but lucratif nationale qui travaille avec des leaders sociaux de tout le Canada et les aide à renforcer leur capacité pour qu'ils aient un plus grand impact grâce à une efficacité et une efficience accrues et à l'utilisation dans le secteur de l'économie sociale d'une approche entrepreneuriale et de ressources adaptables et novatrices.

La Fondation canadienne des femmes est un organisme phare du mouvement pour l'égalité des genres au Canada. Grâce au financement, à la recherche, au militantisme et au partage des connaissances, nous travaillons à générer des changements systémiques.

Principaux avantages de la diversification des revenus

- En diversifiant vos sources de revenus, vous augmentez considérablement vos chances d'obtenir des investissements d'impact et de nouvelles sources de financement.¹
- En investissant dans la diversification de vos revenus, vous démontrez votre capacité à rembourser les investisseurs sociaux.
- Les financements diversifiés permettent une plus grande viabilité financière.
- De nouvelles sources de financement peuvent ouvrir la porte à des solutions novatrices et inédites.
- Avec des revenus diversifiés, si un de vos bailleurs de fonds réduit son financement, l'impact sera moindre et cela atténuera les risques.

Quand devriez-vous diversifier vos revenus?

- ✓ Votre OVS cherche à améliorer sa préparation à l'investissement pour réussir à obtenir un investissement d'impact.
- ✓ Votre OVS dépend trop d'un petit nombre de sources de revenus.
- ✓ Votre OVS souhaite toucher plus de gens, élargir son mandat ou étendre ses programmes au-delà de sa région.
- ✓ Vos bailleurs de fonds actuels vous donnent à penser qu'ils envisagent de réduire leur financement ou de changer leur objectifs de financement dans un avenir proche.
- ✓ Votre OVS gagnerait à recevoir davantage de financement sans restriction pour améliorer son fonctionnement, renforcer sa stabilité financière et créer une programmation novatrice.

¹ Gregory, D., Hill, K., Joy, I., & Keen, S. (July 2012). Investment Readiness in the UK. Big Lottery Fund | ClearlySo | New Philanthropy Capital.

Quelles sont des sources de revenus et de financement importantes que vous pourriez chercher à obtenir?

Subventions & Contributions

Fonds fournis pour aider à produire un avantage social commun, sans remboursement prévu.

Levées de fonds & Dons

Contributions financières pour aider à augmenter votre impact social, sans retour escompté hormis un reçu à des fins fiscales.

Revenu Gagné

Revenu gagné par une OVS en échange de biens ou services fournis à un client.

Partenariats avec des entreprises

Soutien financier à une OVS dont les buts et les objectifs sont liés à ceux de l'entreprise.

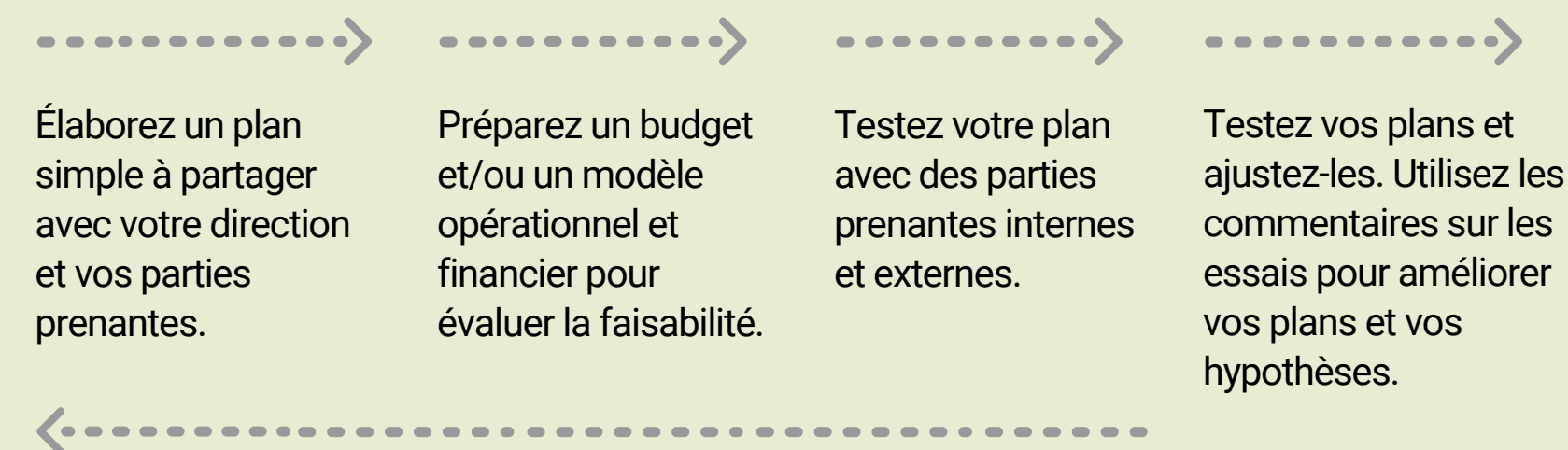
Contrats basés sur les résultats

Contrat entre un 'acheteur de résultats' et une OVS, où le paiement est fonction des résultats obtenus, comme les obligations à impact sociale par ex.

Investissement d'impact

Investissements faits dans des OVS dans l'intention de générer des impacts sociaux et environnementaux mesurables en plus de profits. Ces fonds sont remboursables.

Comment passer de l'idée à la mise en œuvre



Quelques conseils

- Précisez les besoins et la capacité de votre OVS, car toutes les possibilités de financement ne conviendront pas pour elle.
- La taille, les compétences, la capacité, le goût du risque et les avantages sociaux et économiques de votre OVS devraient orienter votre stratégie de diversification des revenus.
- Ayez une idée très claire de qui vous servez, pourquoi vous le faites et comment vous obtenez vos impacts sociaux avant d'élaborer une stratégie de diversification des revenus.
- Mobilisez vos parties prenantes. La plupart des efforts de diversification des revenus dépendent, de bien des façons, du soutien apporté par les intervenants communautaires à tous les niveaux.
- Évaluez l'harmonisation avec votre mission. Recherchez des sources de revenus qui vont dans le sens de votre vision et votre mission sociales en plus d'injecter de nouveaux revenus dans votre OVS, au lieu de simplement 'courir après l'argent'.