

ÉTUDE DE CAS YPI NO 7 – APPROCHER LE FINANCEMENT À TRAVERS UNE LENTILLE ÉCOSYSTÉMIQUE

Alors que la pandémie modifie inévitablement les besoins en ressources au sein du secteur de bienfaisance, nous nous attendions à constater des changements au sein du secteur philanthropique et de ses priorités de financement. En tant que partenaire financier et bénéficiaire de fonds d'autres partenaires financiers, nous nous trouvons au centre du diagramme de Venn entre les deux secteurs.

En tant que partenaire financier, cela s'est traduit par une plus grande flexibilité dans la manière dont nos fonds sont distribués, afin de permettre un effet plus important et plus immédiat. Plus précisément, les écoles YPI ont désormais la possibilité de diviser leur bourse de 5 000 \$ en une, deux ou quatre parties égales (1 x 5 000 \$, 2 x 2 500 \$ ou 4 x 1 250 \$). Cette option est offerte pour permettre une plus grande flexibilité au cas où les écoles verraient le besoin d'attribuer des fonds par trimestre ou quadrimestre, et nous espérons que cela encouragera la participation au programme dans autant de classes que possible tout au long de l'année.

En tant que bénéficiaires de fonds, nous avons dû avoir des conversations franches avec nos partenaires financiers. Par exemple, l'un de nos partenaires financiers de longue date a communiqué avec nous en 2021 pour nous expliquer pourquoi il avait besoin de donner l'argent qu'il aurait autrement alloué aux élèves de YPI (qui l'auraient distribué au cours d'une année scolaire) à un organisme de bienfaisance pour aider ce dernier à répondre à un besoin urgent cette semaine-là. Dans un modèle transactionnel, nous aurions pu nous désengager de cette relation de financement. Dans le cadre d'un modèle de pénurie, nous aurions pu répondre en alimentant la concurrence, en étant plus agressifs dans la construction d'un dossier expliquant pourquoi notre besoin est tout aussi urgent que celui des organismes qui sont plus proches des lignes de front de la prestation de soins et de services. Au lieu de cela, nous avons choisi de voir cela moins comme la perte d'une bourse ponctuelle, et plus comme un investissement dans un partenariat à beaucoup plus long terme avec ce partenaire financier. Nous sommes fiers d'avoir entretenu une relation dans laquelle le partenaire financier se sent responsable envers nous en nous expliquant pourquoi il a alloué ses ressources de la manière dont il l'a fait, et à l'aise de partager ses raisons de manière aussi transparente. Bien que nous reconnaissions la valeur de notre modèle d'octroi de bourses participatif dirigé par des jeunes, nous comprenons également que les besoins de la communauté dans le contexte d'une pandémie peuvent être si urgents que la chose la plus utile à faire est de distribuer les ressources par les canaux les plus rapides possible (c.-à-d. les organismes de services directs). En fait, dans l'ensemble, la décision de ce partenaire financier correspond à nos valeurs en matière d'équité, notamment en ce qui concerne l'affectation de ressources limitées aux endroits où les besoins sont les plus importants. Elle renforce le principe fondateur de YPI, redistribuer l'argent dans la communauté, selon lequel la Toskan Casale Foundation a décidé de partager ses fonds avec les organismes de service social locaux aussi rapidement que possible, mais d'une manière qui puisse encore créer un effet durable et significatif. En tant que tel, nous voulons incarner ces valeurs non seulement au sein de YPI, mais aussi soutenir leur incarnation dans l'écosystème plus large dans lequel nous travaillons.

En supprimant les éléments de concurrence et de rareté, nous pouvons plus facilement rediriger notre attention vers la diversification de nos sources de financement afin de pouvoir continuer à fournir la

valeur que nous sommes les seuls à pouvoir offrir, sans retirer de ressources aux services essentiels. Il y a de la place pour les deux.

Cette exploration est une vision en plusieurs parties sur certaines adaptations que nous avons faites depuis le début de la pandémie de COVID-19, dans le cadre de notre engagement à mettre l'accent sur la création de relations réciproques et à long terme.

MEILLEURES PRATIQUES

- S'éloigner consciemment des modèles de relation basés sur la transaction (« *Je choisis d'être en relation avec vous parce que j'obtiens quelque chose d'égale valeur en retour de ce que j'offre* ») et/ou (« *Je choisis d'être en relation avec vous parce que je me sens bien de vous aider* ») DE FAÇON À travailler à l'établissement de relations centrées sur la réciprocité enracinée dans notre interdépendance inhérente (« *Je choisis d'être en relation avec vous parce que je comprends comment nos vies, nos moyens de subsistance et notre libération sont profondément et intimement liés* »).
- Consacrer du temps, des ressources et de l'énergie à la compréhension de la façon dont nos collègues et collaborateurs sont touchés par les changements importants et continus dans les secteurs dans lesquels nous travaillons, DE FAÇON À nous adapter non seulement pour garantir notre survie, mais aussi pour soutenir leur survie et leur épanouissement dans un paysage qui n'est plus le même.
- Comprendre où et comment nous sommes exceptionnellement bien placés pour nous adapter en cas de crise, DE FAÇON À exploiter notre pouvoir pour aider nos collaborateurs à se réparer et à se rebâtir, tout en respectant notre engagement à cultiver l'équité, la justice, l'antiracisme et l'anti-oppression dans tous les aspects de notre travail.
- Prendre le temps de déterminer les façons dont nous subissons des tensions et/ou des pressions en tant qu'organisation et les sources de ces tensions, DE FAÇON À prendre des mesures pour soulager cette pression à la source plutôt que de la transférer sur nos collaborateurs.
- Se tenir au courant des conséquences des adaptations que nous faisons en tant qu'organisation, DE FAÇON À pouvoir rendre des comptes et réagir aux effets désirés et non désirés de nos actions.
- Adopter une approche du financement (y compris la collecte de fonds et l'octroi de bourses) qui donne la priorité aux besoins de notre organisation tout en tenant compte des besoins les plus urgents des secteurs dans lesquels nous travaillons, DE FAÇON À pouvoir réagir aux changements de priorités en matière de financement.