

Explorer les partenariats : l'analyse externe

Au sujet de cet outil

Alors que vous prenez en compte différentes approches pour intégrer l'AF, une bonne stratégie de départ est d'explorer les opportunités de collaboration et de partenariat. Les partenaires communautaires ont peut-être déjà de l'expérience de même que du personnel, des aptitudes et des systèmes en place pour la prestation de services d'aide financière et du soutien pour les Ontariens vulnérables. Il peut être plus rentable et moins exigeant en termes de ressources de tirer profit des ressources en matière d'AF qui sont déjà dans votre secteur de prestation de services.

Cet outil commence avec un examen des services en matière d'AF dans votre communauté et vous sert de guide par étapes pour identifier les organismes/ services que vous pouvez contacter afin d'explorer ensemble la façon dont vous pouvez collaborer pour fournir des services en matière d'AF qui sont les plus adéquats pour vos clients.



Quoi faire

1. Faire une analyse des services en matière d'AF dans votre communauté locale. Consulter la section **3A. Où commencer votre recherche de services en matière d'AF dans votre communauté.**
2. Documenter les résultats de votre recherche en utilisant la section **3B. Résultats de recherche dans la communauté.**
3. Identifier tous les organismes/services qui peuvent être des partenaires potentiels.
4. Rassembler plus de renseignements sur ces organismes/services potentiels en utilisant la section **3C. Modèle d'analyse plus approfondie.**
5. Utiliser l'outil de la section **3D. Carte d'écosystème en matière d'AF** pour avoir une vue d'ensemble de vos résultats.

3A. Où commencer votre recherche de services en matière d'AF dans votre communauté



Les ressources ci-dessous sont un bon endroit pour amorcer la recherche de services en matière d'AF dans votre communauté locale :

- Rendez-vous au **Répertoire de l'autonomie financière de Prospérité Canada** (anglais seulement) pour trouver les organismes d'autonomie financière au Canada qui sont près de vous.
- **211** est la principale source d'information au Canada pour les services non cliniques de santé et les services sociaux du gouvernement et de la communauté. Vous pouvez chercher pour des services de comptoir pour les pièces d'identité de même que d'autres soutiens communautaires et organismes de défense.
- Les organismes qui travaillent avec les populations vulnérables, comme les nouveaux arrivants, les personnes âgées et les personnes en situation de handicap ont souvent du soutien et des services d'AF. Assurez-vous de regarder votre Centraide local, les agences d'établissement et les centres pour aînés.
- Le Programme communautaire des bénévoles en matière d'impôt (PCBMI) est un programme collaboratif entre l'Agence du revenu du Canada (ARC) et des organismes communautaires. Cela aide les personnes avec des revenus modestes et une situation fiscale simple à remplir leur déclaration de revenus gratuitement. Également, la clinique offre fréquemment du soutien dédié à l'accès aux mesures d'aide. Recherchez un **comptoir d'impôts gratuit dans votre région**.
- Plusieurs organismes à but non lucratif offrent également du soutien pour la production de la déclaration de revenus et les demandes de prestations aux membres de la communauté, parmi d'autres mesures d'aide. Pour plus de renseignements, **rendez-vous sur la page d'aide de l'Orienteur en mesures d'aide de Prospérité Canada**.
- Il est important de diriger les clients vers des services de conseil en crédit à but non lucratif. Veuillez vous référer au **Conseil en crédit du Canada** pour trouver des services de conseils en crédit nationaux accrédités et à but non lucratif dans votre région. Conseil en crédit du Canada offre aussi différentes littéracies financières et options d'éducation.

3B. Résultats de recherche dans la communauté

Dans votre recherche, vous pourriez rencontrer :

- des organismes qui offrent des services indépendants, par exemple un comptoir saisonnier d'information fiscale dans une librairie, un service de planification financière gratuit dans un hôpital, un programme d'épargne chez un fournisseur de logements à but non lucratif;
- des organismes qui offrent divers services en matière d'AF.

Organisez vos résultats en utilisant le tableau ci-dessous.

Organisme

Lieu

Service en matière d'AF

Commentaires

3C. Modèle d'analyse plus approfondie

Faire quelques recherches et identifier les coordonnées des organismes qui semblent être les plus appropriés aux besoins de vos clients. Utiliser ce modèle pour amasser plus de renseignements sur les organismes et les services avec qui votre équipe aimerait discuter d'une collaboration ou d'un partenariat potentiel.

En plus d'être une mission pour trouver des faits, cette activité — tendre la main aux fournisseurs communautaires en matière d'AF — est votre première étape dans la création d'un nouveau partenariat ou la revitalisation d'une relation antérieure.

Remarque : Vous devrez reproduire le formulaire pour chaque organisme d'AF que vous identifiez. Remplissez un formulaire pour chaque organisme d'AF.

Nom de l'organisme

Site Web

Personne-ressource

Renseignements sur le service d'AF

Programmes/services d'AF fournis (p. ex. coaching financier, déclaration de revenus, etc.)

Durée du service offert

Critère d'admission du client

Population cible

Accès au client

Coût

Emplacement

Heures de service

Processus d'aiguillage

Capacité organisationnelle

Y a-t-il de la capacité à accepter de nouveaux clients Oui Non

Y a-t-il une relation existante avec OT? Oui Non

Y a-t-il de l'intérêt pour un partenariat? Oui Non

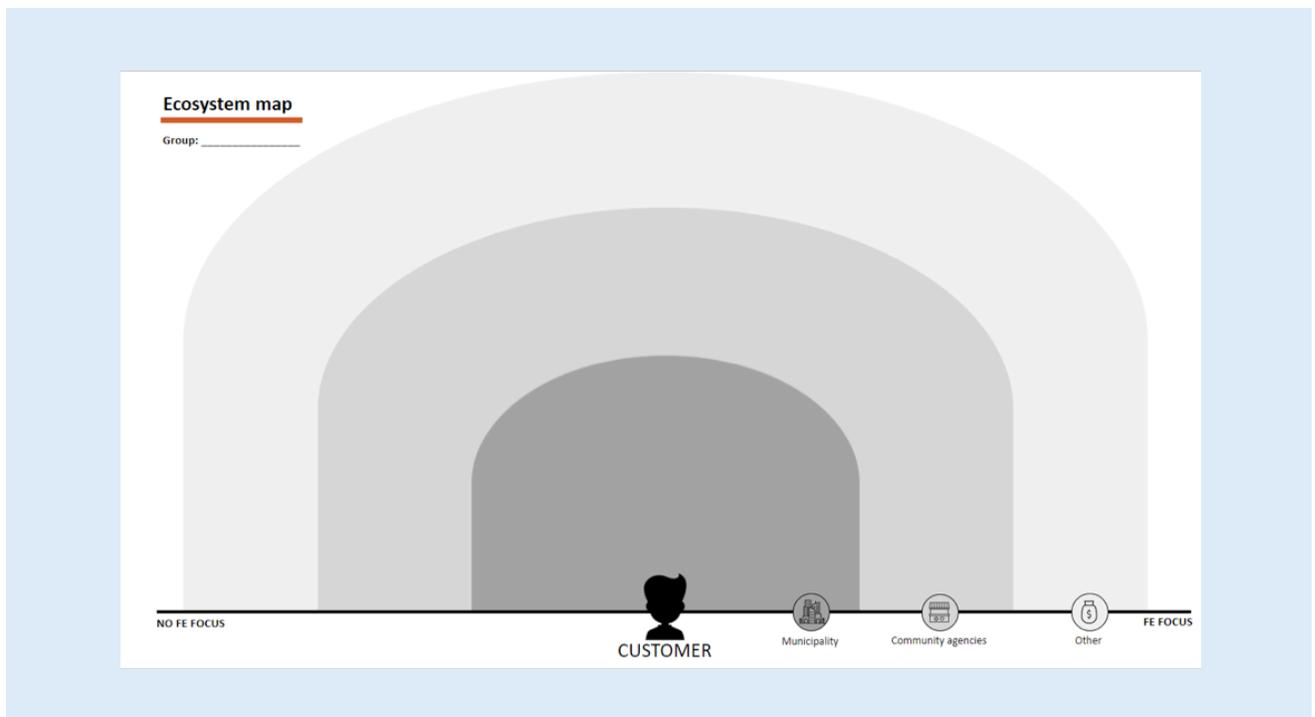
3D. Carte d'écosystème en matière d'AF

Que ce soit pendant une séance de travail seul ou en équipe, situez les services et les soutiens en matière d'AF que vous avez identifiés sur la carte ci-dessous. Utilisez ce que vous savez sur les agences communautaires — et les fournisseurs municipaux appropriés — pour les placer sur la carte.

- Une fois que vous les avez nommés et placés, inscrivez un ou deux services/soutiens clés en matière d'AF qu'ils peuvent fournir à vos clients ou à votre équipe. Prenez également en compte les soutiens ou la valeur que vous pourriez leur fournir.
 - Vous pouvez demander aux participants d'ajouter des notes sur l'arrière-plan de la carte.
 - En équipe, révisez votre carte complétée et utilisez-la pour hiérarchiser l'approche des partenaires.
-

Exemple d'outil de cartographie

Un outil de cartographie à imprimer est disponible à la page suivante.



Ecosystem map

Group: _____

