

# Formulaire

de

# rehaussement PSOC

***MIEUX COMMUNIQUER NOTRE BESOIN***

# Communication

comment mieux  
communiquer un  
besoin ?

## CLARTÉ

Décrivez le besoin de manière simple, précise et directe, en évitant les termes vagues ou techniques.

## PREUVES

Appuyez-vous sur des données concrètes (statistiques, témoignages, exemples) pour illustrer l'importance du besoin.

## IMPACT

Expliquez comment répondre à ce besoin améliorera concrètement la situation de votre clientèle ou de votre communauté.

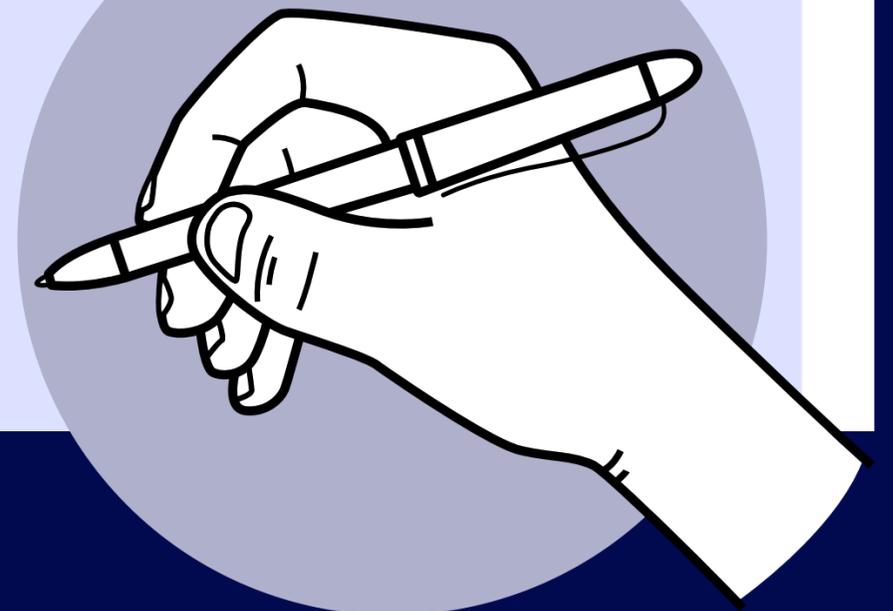
# Les trois questions du point 3.2 :

- Quels besoins pourraient être répondus ?
- Comment les ressources supplémentaires seront-elles utilisées ?
- Comment démontrer que les besoins seront comblés ?

## 3.2 Explication du rehaussement du soutien financier demandé au PSOC

Le CA est invité à expliquer l'utilisation prévue du rehaussement demandé, tel qu'inscrit à la question 3.1, en fournissant les renseignements qui permettent une compréhension claire des trois énoncés suivants :

- Les besoins de l'organisme qui pourraient être répondus avec le rehaussement récurrent demandé;
- L'utilisation qui serait faite du rehaussement récurrent demandé pour permettre à l'organisme de réaliser sa mission;
- La démonstration des besoins de l'organisme qui pourraient être répondus avec ce rehaussement récurrent.



# A. Identifier les besoins qui pourraient être répondus

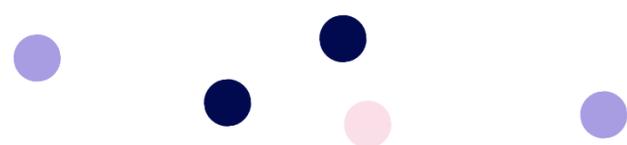
Clé : Appuyez-vous sur des données probantes et des observations terrain.

## EXEMPLES :

- Longues listes d'attente pour accéder aux services.
- Augmentation des problématiques complexes chez la clientèle (santé mentale, isolement social).
- Ratio?
- Besoin accru pour des programmes adaptés aux groupes vulnérables (jeunes, aînés, etc.).



# Conseil pratique :



- Reliez ces besoins à la mission de votre organisme et aux critères de l'action communautaire autonome (ACA) : transformation sociale et approche globale des problématiques.
- Utilisez des statistiques ou des témoignages pour renforcer votre argumentaire.

# **B. Décrire l'utilisation des ressources pour réaliser la mission**

Clé : Reliez chaque montant demandé à un objectif concret et mesurable.

## **EXEMPLES :**

- Embauche de personnel supplémentaire qualifié.
- Formation continue pour répondre aux nouvelles réalités (p.ex., santé mentale, complexité des demandes).
- Mise en place de nouveaux services ou initiatives en réponse aux besoins identifiés.
- Améliorer le ratio de service personnel/membre

# Conseil pratique :

- Détaillez les actions prévues et leur lien direct avec l'amélioration des services.
- Évitez de regrouper toutes les dépenses dans un seul montant global.



# C. Démontrer la réponse aux besoins

Clé : Montrez comment les actions financières vont directement améliorer les conditions des vos membres

## EXEMPLES :

- Réduction des listes d'attente grâce à une augmentation de la capacité d'accueil.
- Accroissement de la satisfaction des usager·ères grâce à une meilleure qualité des interventions.
- Impact mesurable comme une augmentation du nombre de participant·es aux activités.

# Conseil pratique :

- Ajoutez des indicateurs de succès clairs : statistiques, résultats prévus ou expériences passées.
- Détaillez l'impact attendu sur la communauté au sens large.



# Des bonnes pratiques:

- Soyez clair·e et précis·e dans vos réponses.
- Reliez toujours vos arguments à la mission globale de l'organisme.
- Faites valoir vos points forts avec des données concrètes et des exemples précis.



# À éviter :

- Mentionner des dépenses ponctuelles ou non récurrentes (ex. : équipements informatiques, véhicules).
- Formuler des demandes vagues ou non justifiées.
- Soumettre une demande en retard ou sans respect des critères du PSOC.



# Liste d'épicerie vs démonstration des besoins

Montrer la différence entre une demande basique et une réponse stratégique aux besoins réels.

## LISTE D'ÉPICERIE :

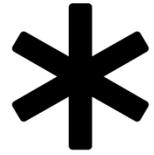


- Description basique et non structurée des besoins (ex. : "plus de fonds pour les salaires").
- Absence de lien clair avec la mission et l'impact attendu.

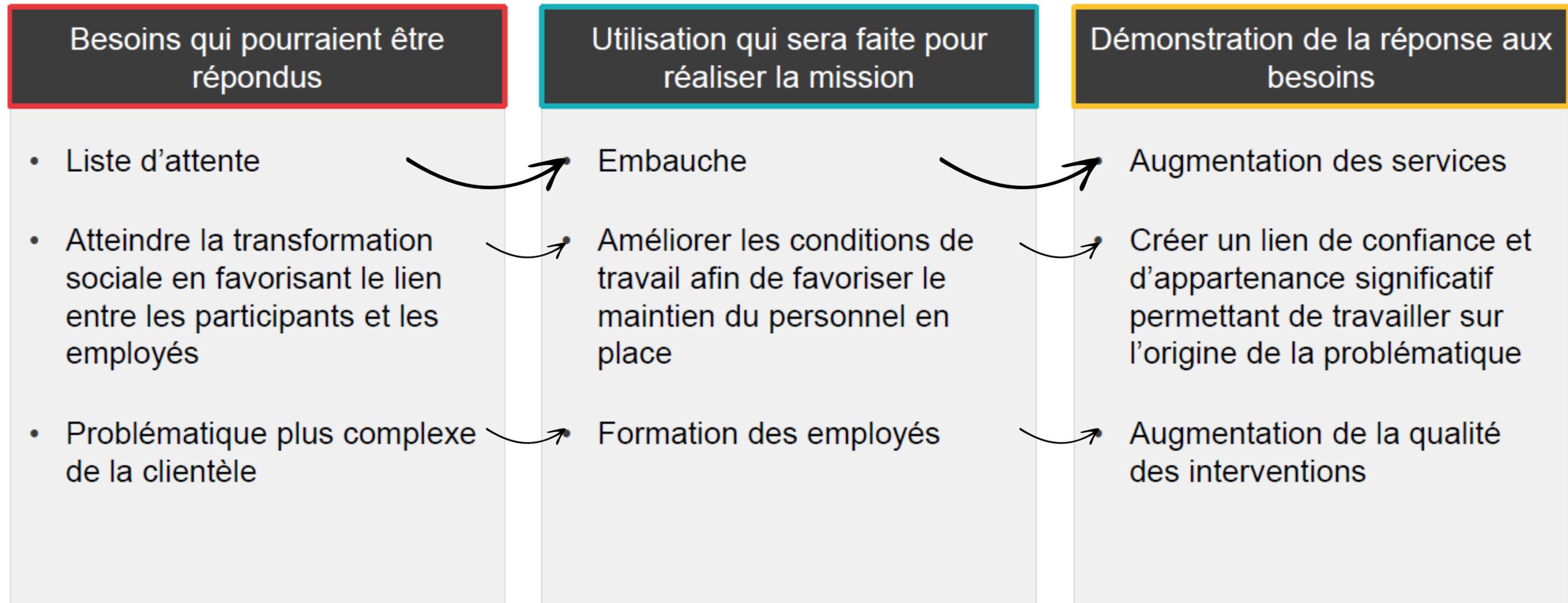
## INNOVATION, DÉMONSTRATION:



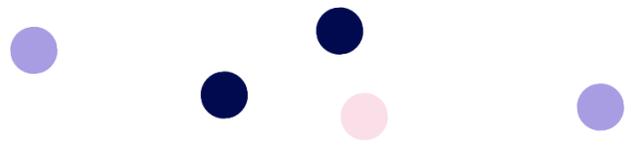
- Proposer des solutions alignées avec les besoins réels et spécifiques de la clientèle.
- Inclure des idées nouvelles ou adaptatives pour mieux répondre aux problématiques complexes (ex. : développer un programme pilote, utiliser des outils numériques).



## TROIS QUESTIONS À RÉPONDRE (SECTION 3.2)



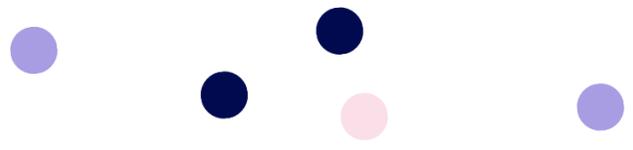
\* Source CIUSSS MCQ



# Quelques exemples:

## Exemple 1 : Besoins en personnel

- Mauvais exemple : "Nous avons besoin de plus d'employé·es."
- Bon exemple : "Recruter deux intervenant·es pour réduire de 25 % le temps d'attente des bénéficiaires et améliorer la prise en charge des personnes en situation de crise."



# Quelques exemples:

## Exemple 2 : Formation continue

- Mauvais exemple : "Offrir des formations générales au personnel."
- Bon exemple : "Mettre en place une formation spécifique sur l'intervention en santé mentale pour mieux répondre aux problématiques croissantes identifiées dans notre clientèle."



# Quelques exemples:

## Exemple 3 : Innovation technologique

- Mauvais exemple : "Acheter des équipements numériques."
- Bon exemple : "Investir dans des outils numériques pour organiser des ateliers virtuels visant à réduire l'isolement des aîné·es en milieu rural."

# En raffale:

## Lien avec le MSSS :

Votre demande s'adresse au Ministère de la Santé et des Services sociaux (MSSS), veuillez à démontrer comment vos activités contribuent à :

- Maintenir ou améliorer le bien-être physique et mental des individus.
- Agir sur les déterminants sociaux de la santé (logement, pauvreté, accès aux services).

## Focus sur votre mission :

- Expliquez comment votre organisme répond à des enjeux prioritaires en santé et services sociaux.

## **Évitez de vous disperser : concentrez-vous sur vos membres**

Mettre en avant les priorités RH et l'impact direct sur la communauté.

Ne vous concentrez pas sur vos levées de fonds :

- Montrez comment les ressources demandées sont directement reliées à l'amélioration des services pour vos membres.

Parlez de ressources humaines (RH) :

- Priorisez les besoins de personnel pour répondre aux problématiques complexes.
- Exemple : "Embaucher des intervenant·es spécialisés en intervention psychosociale pour accompagner les client·es vulnérables."

## Contexte politique et analyse régionale

Objectif : Ajuster vos messages pour qu'ils soient pertinents dans le cadre régional.

Messages politiques :

- Il est acceptable d'inscrire vos demandes dans un contexte plus large de justice sociale et d'équité.
- Cependant, veuillez à rester concentré·e sur des arguments qui peuvent être évalués à l'échelle régionale.

Rappel important :

Votre demande est analysée uniquement par les trois agents PSOC de votre région. Adaptez vos arguments pour refléter les priorités et réalités locales.

*Mentionnez:*

**Augmentation des coûts**



Montrez comment les hausses de coûts affectent directement vos opérations et votre capacité à répondre aux besoins de votre clientèle. Parlez IPC, seuils plancher, etc.

**Listes d'attente (s'il y a lieu)**



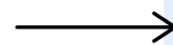
Soulignez la demande accrue pour vos services et comment un soutien financier permettrait de réduire ces délais.

**Complexité des demandes**



Expliquez comment les problématiques rencontrées par vos membres sont devenues plus complexes (santé mentale, pauvreté, isolement).

**Votre contexte à vous**



Décrivez votre réalité locale, vos défis spécifiques et comment vos services sont essentiels pour y répondre.

## **Clarifier les critères d'admissibilité au financement PSOC à la mission:**

- **Ne pas oublier :**
  - Le formulaire de demande de rehaussement vise exclusivement le soutien à la mission globale de votre organisme.
  - Toute demande axée sur un projet spécifique (financement pour activité spécifique) ne sera pas admissible dans ce formulaire (ex. : répit, hébergement permanent ).
- Rappelez vous votre typologie SSS (raison pour laquelle vous êtes financés à la mission) ex: aide et entraide, milieu de vie, ect.

# Discussion et questions



troc  $\overline{cqm}$

Pour un  
milieu  
commu-  
nautaire  
**UNI**  
et  
**FORT**

