

Annexe M

Cadre de mise en oeuvre de normes pour un plan de programmation

Si votre évaluation des besoins de la communauté révèle que votre programme des Grands Frères Grandes Sœurs et/ou votre Club Garçons et Filles est « réalisable », alors votre prochaine étape consiste à décrire comment vous allez procéder. Cela peut être fait à l'intérieur d'un plan de programmation. Les recherches initiales que vous avez effectuées dans le cadre de l'évaluation des besoins de la communauté constituent les bases de votre plan de programmation. Pensez au plan de programmation comme étant un plan d'affaires qui analyse et décrit comment les « affaires » de votre programme ou Club sont menées. Ce plan vous amènera à réfléchir au volet pratique de votre programme ou Club, et il deviendra votre guide pratique lorsque vous mettrez votre programme ou Club en œuvre.

Votre plan de programmation devrait présenter de l'information sur tous les principaux aspects du fonctionnement de votre programme ou Club. Vous trouverez ci-après quelques éléments importants devant être inclus dans votre plan de programmation.

1. L'organisme

- *Décrivez l'organisme qui supervisera votre programme des Grands Frères Grandes Sœurs et/ou votre Club Garçons et Filles, sa mission, de même que ses structures de gouvernance, de gestion et de personnel.*

2. Le programme ou Club

- *Décrivez les enfants et les jeunes que votre programme ou Club servira.*

- *Énoncez les résultats escomptés de votre programme ou Club, et décrivez comment ces résultats seront évalués.*
- *Décrivez les éléments clés de votre(vos) programme(s) spécifique(s) des Grands Frères Grandes Sœurs et/ou des Clubs Garçons et Filles.*
- *Décrivez le service requis et comment votre programme ou Club répondra à ce besoin.*
- *Énoncez comment votre programme ou Club est unique dans la communauté. S'il chevauche d'autres programmes, expliquez pourquoi votre programme ou Club est requis.*
- *Énoncez comment votre programme ou Club collaborera avec des services similaires et d'autres organismes dans la communauté.*

3. Le marketing

- *Décrivez le(s) groupe(s) de clients que votre programme ou Club cible en termes de caractéristiques, de besoins, d'atouts, de taille, de taux de croissance, d'emplacement, et ainsi de suite.*
- *Expliquez les plans pour attirer des clients, recruter des bénévoles et promouvoir le programme ou le Club au sein de la communauté.*

4. Les ressources humaines et les installations

- *Décrivez les ressources en matière de personnel qui sont requises. Expliquez comment elles seront recrutées, filtrées, formées et supervisées.*
- *Décrivez les ressources bénévoles qui sont requises. Expliquez comment elles seront recrutées, filtrées, formées et supervisées.*
- *Décrivez les installations, l'équipement, etc. dont le programme ou le Club aura besoin.*

5. La viabilité

- Expliquez comment votre programme ou Club sera initialement financé, de même que les plans spécifiques pour obtenir du financement à long terme.
- Décrivez les risques potentiels pour la viabilité du programme ou Club, et comment ces risques seront traités.
- Décrivez les relations et les partenariats que le programme ou Club a établis avec d'autres groupes communautaires afin d'accroître sa viabilité.

6. Les finances

- Présentez un budget et des prévisions au niveau de l'encaisse pour au moins deux ans, en incluant les bilans et les états des revenus, s'ils existent.

7. L'exploitation

- Présentez un calendrier des événements et responsabilités en matière d'exploitation, des mesures détaillées qui seront prises, et des buts et objectifs qui seront atteints, accompagnés d'échéances.

8. Les risques

- Expliquez les risques potentiels et comment vous comptez les gérer.