



Obtenir un meilleur retour sur investissement

Comment la collaboration entre le secteur de l'établissement et le secteur privé peut donner de meilleurs résultats pour les nouveaux arrivants



1 447 300

nouveaux arrivants attendus au Canada en 2023 ¹

Pourtant...

77 %

des nouveaux arrivants n'entrent pas en contact avec les services d'immigration au cours de la première année suivant leur arrivée ⁵

Comment construire un **écosystème**
plus solide pour que les nouveaux
arrivants au Canada puissent
prosperer?

Qui est PeaceGeeks?

PeaceGeeks est une organisation internationale sans but lucratif qui crée des outils et des capacités technologiques pour soutenir et renforcer le travail des communautés et des dirigeants communautaires qui œuvrent à la promotion de la paix, des droits de la personne et de l'action humanitaire dans le monde entier.

Mission :

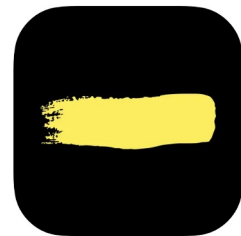
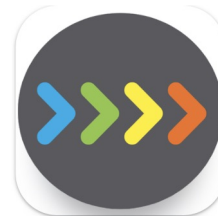
Nous créons des outils numériques pour favoriser la connexion, la paix et la sécurité des personnes déplacées.

Vision :

PeaceGeeks envisage un monde où les déplacés ne sont pas perdus.



Helping newcomers
Find their way



arrive



ARRIVAL
ADVISOR

by PeaceGeeks



Download FREE!

MNLCT iCent
NEWCOMER
SUPPORT APP

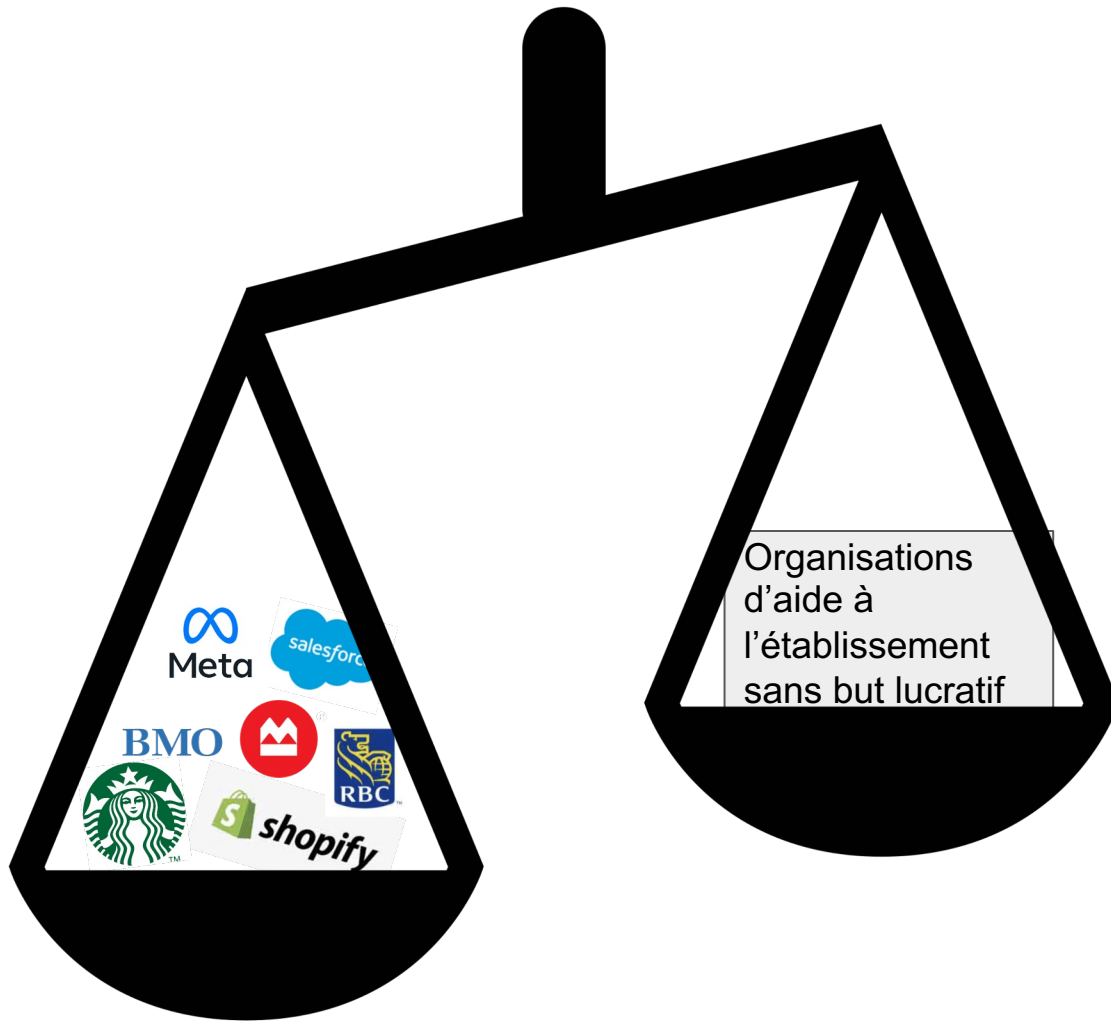


IMMIGRANT NETWORKS
FOR IMMIGRANTS & INTERNATIONAL STUDENTS



ApplyBoard





Meta

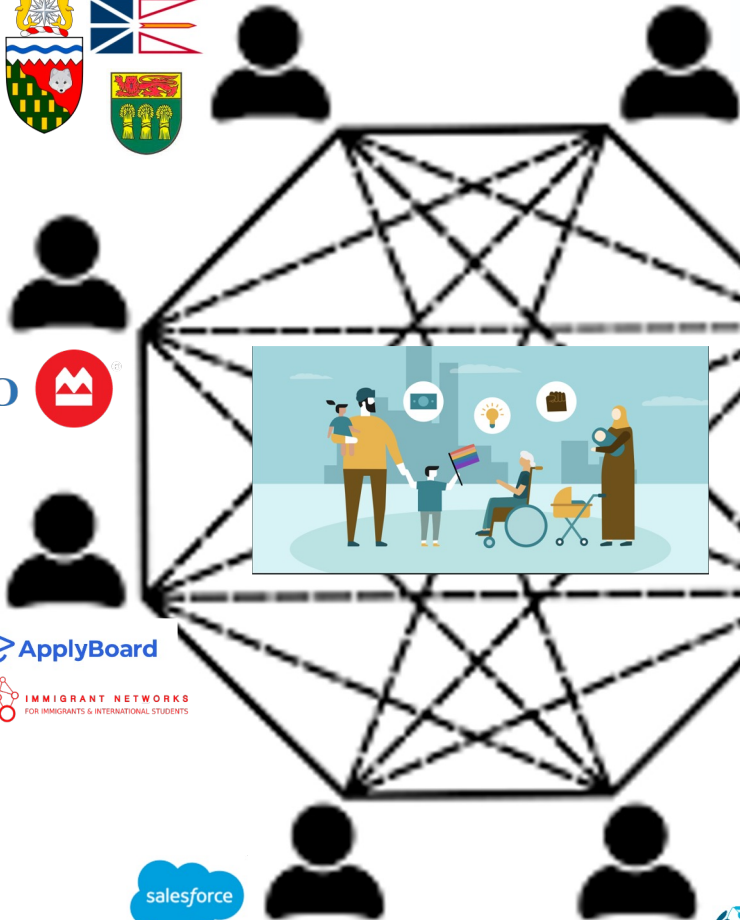
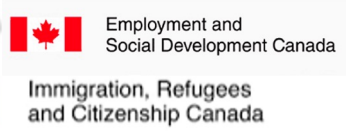
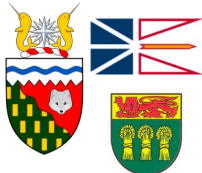
Salesforce

BMO



Shopify

Organisations
d'aide à
l'établissement
sans but lucratif



Les entreprises et les ONG entrent en relation les unes avec les autres pour des objectifs différents.

Principales motivations des entreprises

- Les entreprises (100 %) sont principalement motivées par l'amélioration de leur **réputation** et de leur **crédibilité** grâce aux partenariats.
- **L'innovation, la stabilité et l'impact à long terme**, ainsi que **l'accès aux personnes et aux contacts**, sont également importants.

Principales motivations des ONG

- Pour les ONG (95 %), **l'accès aux fonds** reste la première motivation.
- **La stabilité à long terme et l'accès aux personnes et aux contacts** sont de plus en plus importants.

1 Nouveau financement

2 Échange d'expertise et de capacités

3 Édification d'un Canada plus accueillant



Diversifier les sources de revenus par les moyens suivants :

- Programmes de marketing d'affiliation
- Financement RSE/ESG
- Contributions financières pour le soutien de base et programmatique, axées sur le développement des ressources humaines pour les fonctions à intégrer dans l'infrastructure opérationnelle à long terme.



PEACE GEEKS CANADA
ARRIVAL ADVISOR - PEACEGEEKS SOCIETY

SRI LANKA
SMART ADVOCATES

“Strengthening Youth Leadership Collective”
CHANGE-MAKING LEADERSHIP

UNAOC United Nations Alliance of Civilizations
BMW GROUP
MINI
ROLLS-ROYCE MOTOR CARS LTD
accenture

Durabilité des organisations à but non lucratif

« *L'état idéal pour une organisation sans but lucratif serait une situation financière dans laquelle elle disposerait d'une source constante de revenus permanents.*

L'organisation pourrait alors utiliser les fonds ainsi obtenus pour fournir des services supplémentaires ou nouveaux, créer un fonds de réserve et, idéalement, avoir un impact positif sur plus de gens.



Édification de l'organisation



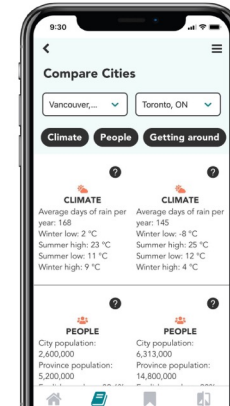
Co-création stratégique

Renforcer les **capacités organisationnelles** en tirant parti des talents externes, du temps et des ressources en nature.

Bénéficier des **objectifs d'impact communautaire** du secteur privé, de l'**engagement des employés**, de la **crédibilité** et de la **confiance des futurs consommateurs et talents**.



Compare Cities across Canada



You can now read about 16 Canadian cities, save your favourites, and compare key details side-by-side!



with support from





Édifier un Canada plus accueillant

90 % des nouveaux arrivants se disent heureux d'avoir immigré au Canada. Cependant, 62 % d'entre eux disent avoir dû surmonter le racisme pour trouver un emploi.

Les « noms à consonance ethnique » ont 20 à 40 % moins de chances d'être rappelés pour un entretien d'embauche.

DONNEZ UNE HEURE DE VOTRE TEMPS CET AUTOMNE POUR ENTRER EN CONTACT AVEC UN NOUVEL ARRIVANT EN C.-B.

#GIVEIT

UP4PEACE

Tisser des liens avec les nouveaux arrivants



Microsoft



Hootsuite



unbounce



Traction
on Demand

3 conseils

1 Comprendre les besoins et les problèmes

2 Évaluer les possibilités de partenariat

3 Concevoir et mettre en œuvre le partenariat

1 Comprendre les besoins et les problèmes

- Quelles sont les priorités stratégiques pour lesquelles nous recherchons des partenariats?
- Quelles capacités organisationnelles pourrions-nous renforcer par un partenariat?

La roue du partenariat



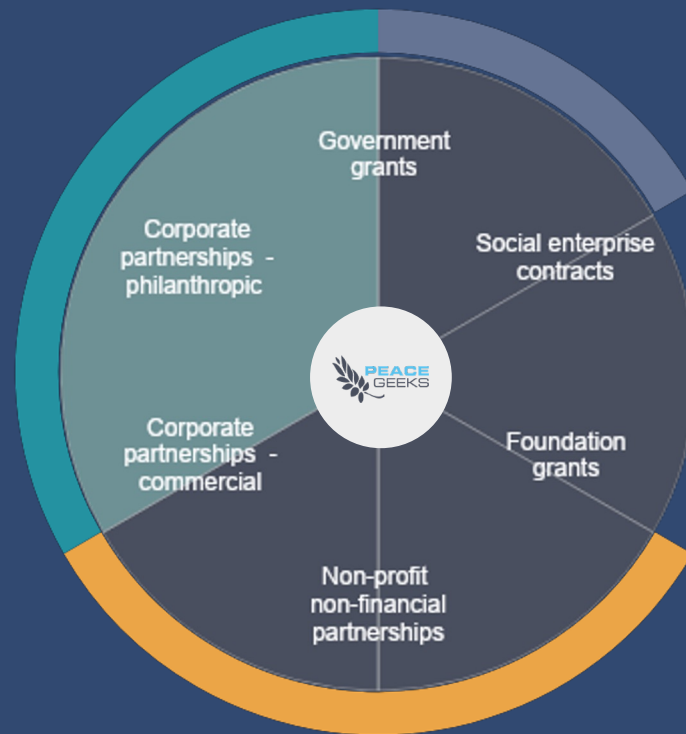
Diversification des
revenus



Édification de
l'organisation



Co-création
stratégique






2 Évaluer les possibilités de partenariat

- Quels critères devrions-nous utiliser pour évaluer les partenariats potentiels?
- Quelles entreprises seraient de bonnes candidates pour un partenariat?

Nous avons défini des critères pour évaluer les partenariats potentiels avec les entreprises

En utilisant une approche progressive, PeaceGeeks peut évaluer le potentiel de partenariats fructueux.

Évaluation de l'organisation		Évaluation de la possibilité
		
L'organisation relève-t-elle d'exclusions spécifiques?	PeaceGeeks devrait-elle envisager un partenariat avec l'organisation?	Est-ce la bonne occasion de s'associer avec l'organisation?
1) 2) 3)	1) 2) 3)	1) 2) 3)

2. Évaluation de l'organisation

Devrions-nous envisager un partenariat avec l'organisation?

#	CRITÈRES	FAIBLESSE	ENTRE-DEUX	FORCE
1	Marque et réputation			
1.1	L'organisation est-elle bien vue par le public?	Mauvaise réputation et mauvais bilan en matière de RSE ; génère des sentiments négatifs chez les gens.	A une réputation et un dossier RSE assez neutres ; suscite des sentiments impartiaux chez les gens.	Jouit d'une réputation solide et durable ; génère des sentiments positifs chez les gens.
1.2	L'organisation bénéficie-t-elle d'une bonne couverture médiatique ?	La couverture médiatique actuelle est négative.	A fait l'objet d'une couverture médiatique négative dans le passé ; cependant, elle a apporté des changements depuis le ou les événements.	N'a pas fait l'objet d'une couverture médiatique négative.
2	Alignement des valeurs			
2.1	L'organisation a-t-elle aligné ses objectifs (RSE) sur les domaines d'activité de PeaceGeeks ?	Aucun alignement avec l'un des domaines d'intervention principaux ou adjacents.	Alignement avec un ou plusieurs domaines d'intérêt adjacents de PeaceGeeks : autonomisation de la communauté ; égalité des chances ; diversité et inclusion.	Alignement avec un ou plusieurs domaines d'intérêt de PeaceGeeks : établissement des réfugiés ; droits de la personne ; consolidation de la paix.
3	Offres			
3.1	L'organisation offre-t-elle des compétences ou des atouts pertinents pour la proposition de valeur de PeaceGeeks en matière de partenariats ?	N'offre pas de compétences ou d'atouts pertinents pour les cas d'utilisation du partenariat visés.	Offre des compétences ou des actifs pertinents pour un ou plusieurs cas d'utilisation de partenariat ciblés, en tant qu'offres auxiliaires à leurs services de base (par exemple, par le biais d'initiatives de RSE)	Offre des compétences ou des actifs pertinents pour un ou plusieurs cas d'utilisation du partenariat ciblés, faisant partie de ses services de base.
4	Potentiel de don			
4.1	L'organisation a-t-elle l'habitude de faire des dons à des organisations caritatives ou à des ONG ? L'organisation maintient-elle un portefeuille RSE/ESG stable ?	N'a pas d'antécédents de dons à des ONG caritatives au cours des trois dernières années ou si aucune information n'est disponible.	Des antécédents récents de dons (<500 000 dollars canadiens au total) à certaines ONG ou organisations caritatives au cours des trois dernières années.	Un historique solide de dons (> 500 000 dollars canadiens de dons totaux) à plusieurs ONG ou organismes caritatifs au cours des trois dernières années.
5	Avantage de l'utilisateur par rapport au risque			
5.1	Y a-t-il des risques spécifiques pour l'utilisateur qui pourraient survenir pendant les activités opérationnelles de cette mission et qui l'emportent sur les avantages pour l'utilisateur ?	Détermination d'un risque majeur pour l'utilisateur qui pourrait l'emporter sur les avantages, par exemple, un échange d'informations inexactes avec les utilisateurs ou des politiques de confidentialité des données peu claires.	Un certain risque pour l'utilisateur a été cerné, qui pourrait être largement atténué par la définition conjointe de procédures opérationnelles.	Aucun risque important pour l'utilisateur n'a été cerné, ou les avantages l'emportent largement sur les risques potentiels.
6	Retour sur l'effort			
6.1	Comment les avantages escomptés de l'occasion s'inscrivent-ils dans le contexte des efforts et des ressources consentis ?	Faible rendement de l'effort ; le niveau d'effort requis est élevé par rapport aux avantages ou au potentiel de création de valeur.	Retour sur l'effort moyen ; le niveau d'effort requis est proportionnel aux avantages ou au potentiel de création de valeur.	Rendement élevé de l'effort ; le niveau d'effort requis est faible par rapport aux avantages ou au potentiel de création de valeur.
7	Potentiel d'impact			
7.1	L'occasion a-t-elle le potentiel de créer un impact durable au niveau du système ?	Faible potentiel d'impact ; déblocage de gains d'efficacité immédiats.	Potentiel d'impact moyen ; permet de mettre à l'échelle les solutions existantes.	Potentiel d'impact élevé ; génère ou permet un changement transformationnel.
8	Capacité d'exécution			
8.1	PeaceGeeks a-t-il la capacité de faire avancer les conversations, de développer l'idée en un projet et de gérer la relation plus avant ?	Lacunes en matière de capacités ; il existe d'importants compromis avec d'autres priorités (stratégiques).	Une certaine capacité de réserve ; gère parallèlement à d'autres priorités (stratégiques).	Aucune restriction de capacité et/ou priorité sur d'autres activités.
8.2	PeaceGeeks dispose-t-il des capacités nécessaires pour répondre aux exigences de la mission (par exemple, rapports, communications externes) ?	Les capacités de base doivent être renforcées pour répondre aux exigences de l'engagement.	Capacités intermédiaires ; suffisantes pour répondre aux exigences de la mission.	Capacités avancées ; plus que suffisantes pour répondre aux exigences de la mission.

3 Concevoir et mettre en œuvre le partenariat

- Quels mécanismes de gouvernance devons-nous mettre en place tout au long du cycle de vie du partenariat?
- À quoi pourrait ressembler un argumentaire pour la sensibilisation des entreprises?

Scénario de dossier de présentation pour la sensibilisation des entreprises | Exemple

Adaptez la présentation à l'auditoire pour qu'elle réponde à ses défis et à ses objectifs.



Merci.

Jen@peacegeeks.org

