

BOOST FUNDRAISING

Module de formation à la stratégie fundraising et à la recherche opérationnelle de mécènes et partenaires.

Durée : 2 jours

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire :

- Accessible à tous les salariés et administrateurs de l'association

Prérequis :

- Ne nécessite pas de prérequis de compétences techniques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les enjeux du mécénat et de la stratégie fundraising et reconnaître les principales techniques de mécénat et de collecte de fonds privés
- Développer des propositions relatives à la déclinaison de la stratégie fundraising à leur propre organisation
- Appréhender les aspects juridiques liés au mécénat et au fundraising
- Analyser les attentes des donateurs particuliers et des entreprises
- Appliquer les techniques d'analyse et de qualification du réseau de l'organisation
- Appliquer les techniques de préparation d'un argumentaire et de la sollicitation des cibles de la stratégie fundraising (entreprises, particuliers et fondations)
- Mettre en pratique les outils et méthodes pour la recherche opérationnelle de nouveaux donateurs et partenaires

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

Module 1 : Les fondamentaux d'une démarche fundraising

- Appréhender les aspects juridiques et fiscaux
- Comprendre les fondamentaux des organisations (vision, mission, valeurs, ambition, stratégie)
- Élaborer la théorie du changement pour l'Association Ambroise Croizat
- Appréhender et appliquer la méthodologie pour établir un état des lieux fundraising et stratégique de l'organisation

Module 2 : Concevoir des actions de collecte de fonds adaptées au contexte de son organisation

- Comprendre les différentes techniques de collecte de fonds
- Appréhender les facteurs clés de succès d'une démarche de mécénat
- Comprendre la méthodologie pour formaliser les projets de l'organisation – prévoir les indicateurs d'impact des actions proposées aux partenaires
- Définir les projets à présenter aux mécènes et partenaires de l'Association Ambroise Croizat
- Identifier les projets éligibles au mécénat
- Comprendre la distinction entre contreparties valorisables et non valorisables et formaliser le plan de reconnaissance et de fidélisation de son organisation

Module 3 : Organiser la démarche de collecte de fonds et de recherche de partenaires

- Comprendre la méthodologie d'analyse et de qualification du réseau de l'organisation
- Définir les cibles de la stratégie de collecte de fonds
- Comprendre le rôle de la communication dans la mise en œuvre d'une stratégie de collecte de fonds privés
- Prévoir le déroulement de la campagne de collecte et définir le modèle économique de collecte (plan de collecte et objectifs de collecte par technique et par année)
- Concevoir et décliner un argumentaire donateurs convaincants
- Établir une feuille de route collective et personnelle

ORGANISATION

Formateurs :

- Un formateur spécialisé en fundraising

Moyen pédagogiques et techniques :

- Salle de formation avec accès à Internet, écran et vidéoprojecteur
- Les modules de formation se dérouleront en collectif, dans les locaux de l'association

Dispositif de suivi et évaluation des résultats de la formation :

- Auto-évaluation des connaissances en amont de la formation
- Évaluation de la compréhension des apprentissages lors des sessions de formation
- Réalisation d'études de cas pendant la formation
- Réalisation de quizz d'évaluation des compétences, corrigés directement pendant la session
- Questionnaire d'auto-évaluation des connaissances acquises à l'issue de la formation

PRIX ET MODALITÉS PRATIQUES

Prix :

- 2 jours – 2*1 400 € soit 2 800 €
- Frais (prise en charge OPCO ou par l'association directement) 200 €
- Total 3 000 €

Nombre de stagiaires par session:

- 2 à 6 stagiaires par session

INTENSE FUNDRAISING

Module de formation à la stratégie fundraising et à la recherche opérationnelle de mécènes et partenaires.

Durée : 3 jours

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire :

- Accessible à tous.les les salariés et administrateur.ices de l'association

Prérequis :

- Ne nécessite pas de prérequis de compétences techniques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les enjeux du mécénat et de la stratégie fundraising et reconnaître les principales techniques de mécénat et de collecte de fonds privés
- Développer des propositions relatives à la déclinaison de la stratégie fundraising à leur propre organisation
- Appréhender les aspects juridiques liés au mécénat et au fundraising
- Analyser les attentes des donateurs particuliers et des entreprises
- Appliquer les techniques d'analyse et de qualification du réseau de l'organisation
- Appliquer les techniques de préparation d'un argumentaire et de la sollicitation des cibles de la stratégie fundraising (entreprises, particuliers et fondations)
- Mettre en pratique les outils et méthodes pour la recherche opérationnelle de nouveaux donateurs et partenaires

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

Module 1 : Les fondamentaux d'une démarche fundraising

- Aspects juridiques et fiscaux
- Les fondamentaux des organisations (vision, mission, valeurs, ambition, stratégie)
- Élaborer sa théorie du changement
- Méthodologie pour établir un état des lieux fundraising et stratégique de l'organisation
- Établir un benchmark d'organisations ayant des projets similaires ou proches

Module 2 : Concevoir des actions de collectes de fonds adaptées au contexte de son organisation

- Techniques de collecte de fonds
- Facteurs clés de succès d'une démarche de mécénat
- Méthodologie pour formaliser les projets de l'organisation

- Prévoir les indicateurs d'impact des actions proposées aux partenaires
- Projets éligibles au mécénat
- Contreparties, plan de reconnaissance et de fidélisation

Module 3 : Techniques et outils de la recherche opérationnelle de mécènes

- Méthodologie d'analyse et de qualification du réseau de l'organisation
- Établir son plan de communication
- Définir ses cibles, le modèle économique de collecte
- Prévoir le déroulement de la campagne de collecte
- Outils de suivi des mécènes potentiels
- Concevoir et décliner un argumentaire donateurs convaincants
- Établissement d'un SWOT fundraising et organisationnel à partir de l'état des lieux, des résultats du benchmark
- Établir une feuille de route collective, personnelle

ORGANISATION

Formateurs :

- Deux formateurs spécialisés en fundraising

Moyen pédagogiques et techniques :

- Salle de formation avec accès à Internet, un écran et un vidéoprojecteur
- Les modules de formation se dérouleront en collectif, dans les locaux
- Salle de formation accessible aux participants porteurs de handicap

Dispositif de suivi et évaluation des résultats de la formation :

- Auto-évaluation des connaissances en amont de la formation
- Évaluation de la compréhension des apprentissages lors des sessions de formations
- Réalisation d'études de cas pendant la formation
- Réalisation de quizz d'évaluation des compétences, corrigés directement pendant la session
- Questionnaire d'auto-évaluation des connaissances acquises à l'issue de la formation
- Atelier stratégique de 2 heures 30 minutes 3 à 6 mois après la formation (gratuit, optionnel)

PRIX ET MODALITÉS PRATIQUES

Prix* :

- 3 jours – 3 x 1 400 €
- Le total est de 4 200 €, exonérée de TVA — Art. 261.4.4 a du C.G.I.

Nombre de stagiaires par session:

- 2 à 6 stagiaires

LES FORMATEURS



VALENTINE CHARLES

Valentine CHARLES accompagne les organisations d'intérêt général à mieux structurer et gérer leur recherche de financements et de ressources, en combinant une expertise technique (outils, méthodes, cadre juridique) et une approche stratégique (vision à long terme, optimisation du modèle économique, développement des compétences internes).

Ses expertises

Techniques de prospection auprès des donateurs stratégiques (bailleurs institutionnels, fondations et entreprises)

Approche systémique et résolution globale des problèmes

Pilotage d'un plan de collecte multicanal

Formations et certifications

2025 : Certification "Conduire des projets de transformation et d'innovation par une approche prospective" (RS7030) – Institut des Futurs Souhaitables

2024 : Certifiée « Directrice de la collecte de fonds et du mécénat » (AFF)

2020: Formation Principes du Design Thinking – On Purpose UK

OLIVIER DURAND-EVRARD

Olivier DURAND-EVRARD accompagne les organisations d'intérêt général dans la définition de leur stratégie de recherche de mécénat et de fonds privés. Il accompagne également les organisations par l'intelligence collective et la créativité.

Ses expertises

Définition d'une stratégie de collecte de fonds privés

Montage de dossiers de demandes de financements privés ou publics

Formateur aux techniques de fundraising / définition d'une stratégie de collecte de fonds (mécénat, parrainage...)

Formé aux jeux d'animation « Thiagi »

Formations et certifications

Certificat Français du Fundraising – ESSEC

Chef de projet digital Learning - ISTF

DESS Urbanisme et aménagement

Maîtrise d'économie industrielle – Université Lumière Lyon

Diplôme de l'Institut d'Études Politiques de Lyon

Formation aux jeux "THIAGI" d'animation pour adultes niveau 1 en 2018

Formation aux jeux "THIAGI" niveau 2 en 2019