# BOOST FUNDRAISING

Stratégie fundraising et outils de recherche opérationnelle de mécènes et partenaires.
Formation Initiale

*Durée : 2 jours*

## A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

### Profil du stagiaire :

- Accessible à tous les salariés et administrateurs d'une strcuture associative

### 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)

## 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 votre organisation
- 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
- 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

### Moyens 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 - Prix forfaitaire selon les besoins et le nombre de stagiaires
- Frais de déplacements en supplément à la charge du client

### Nombre de stagiaires par session :

- 2 à 8 stagiaires par session

# INTENSE FUNDRAISING

Développer pas à pas votre stratégie mécénat sur mesure
Formation Expert

*Durée : 3 jours*

## À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

### Profil du stagiaire :

- Accessible à tous.tes les salariés et administrateur.ices d'une structure associative

### 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

### Module 4 : Formalsier en plan d'actions spécifique à son organisation

- Formalisation d'un plan d'actions spécifique à votre organisation
- Plan d'actions sur 3 ans avec focus sur les 6 prochains mois

## ORGANISATION

### Formateurs :

- Un formateur spécialisé en fundraising

### Moyens 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 - Prix forfaitaire selon les besoins et le nombre de stagiaires
- Frais de déplacements en supplément à la charge du client

### Nombre de stagiaires par session :

- 2 à 6 stagiaires (adaptable en intra-organisation)

# LES FORMATEURS
# EXPERTS FUNDRAISING





## 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
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