

Contenu de la journée de formation

Programme en cours d'élaboration, susceptible de modifications

9h-9h30 : Mot d'ouverture par un grand témoin

9h30-10h30 : Plénière « Le fundraising : une stratégie dans la durée »

Découvrez comment se construit une bonne stratégie de fundraising à travers le témoignage de deux professionnels du fundraising intervenant dans des champs culturels et sur des territoires différents. L'une des clés de succès est l'inscription de la stratégie dans la durée, sur le long terme (quelles que soient les cibles, particuliers ou entreprises). Au cœur de cette stratégie, vos projets, la structuration de votre offre et la cohérence de l'ensemble.

10h30-11h : pause

11h-12h30 au choix :

Atelier 1 : Stratégie Grands donateurs : entrez en campagne !

Découvrez la méthodologie et la stratégie pour développer une stratégie auprès grands donateurs. Qui sont-ils et où sont-ils ? Comment monter une campagne de développement grands donateurs pour votre structure ? Cette session avant tout méthodologique sera émaillée de cas bien concret.

Atelier 2 : Les particuliers : mécènes de la culture ?

Les financements privés se sont longtemps concentrés sur une approche entreprise. Aujourd'hui émergent dans le secteur culturel français, des expériences réussies auprès des particuliers à l'instar de ce qui se fait déjà chez les anglo-saxons. Pourquoi et comment collecter auprès des particuliers ? Avec quelle stratégie ? Et quels modes d'action ?

Atelier 3 : Mobilisation Interne

Les démarches de mécénat et de collecte de fonds impliquent souvent l'intégration de nouveaux modes de pensée, parfois même une véritable @évolution nécessitant de soulever et de lever de nombreux blocages psychologiques au sein même de vos structures et de vos gouvernances. Pour y parvenir, la mobilisation interne est l'un des facteurs clé de succès, préalable indispensable à la réussite de vos stratégies de mécénat et de fundraising.

12h30-14h : déjeuner

14h-15h30 au choix :

Atelier 2 : Les particuliers : mécènes de la culture ?

Les financements privés se sont longtemps concentrés sur une approche entreprise. Aujourd'hui émergent dans le secteur culturel français, des expériences réussies auprès des particuliers à l'instar de ce qui se fait déjà chez les anglo-saxons. Pourquoi et comment collecter auprès des particuliers ? Avec quelle stratégie ? Et quels modes d'action ?

Atelier 3 : Mobilisation Interne

Les démarches de mécénat et de collecte de fonds impliquent souvent l'intégration de nouveaux modes de pensée, parfois même une véritable @évolution nécessitant de soulever et de lever de nombreux blocages psychologiques au sein même de vos structures et de vos gouvernances. Pour y parvenir, la mobilisation interne est l'un des facteurs clé de succès, préalable indispensable à la réussite de vos stratégies de mécénat et de fundraising.

Atelier 4 : Mécénat entreprises

Comment établir une stratégie pérenne pour votre mécénat d'entreprise ? comment fidéliser vos entreprises mécènes ? Comment structurer votre offre pour des partenariats équilibrés et « gagnant-gagnant » ?

15h30-16h : pause café

16h00 – 17h30 Plénière : International

A travers l'intervention de plusieurs professionnels du fundraising venus de l'étranger, découvrez les bonnes pratiques et de nouveaux horizons pour votre stratégie de mécénat. Cette table ronde sera l'occasion de faire un état des lieux sur l'avancement du mécénat culturel hors de nos frontières (Grande-Bretagne, Espagne, etc).

17h30-18h : Clôture

18h-18h30 : Synthèse et échanges sur la journée

Infos pratiques

Date : 25 novembre 2010

Lieu : EAC école des métiers de la culture – 33 rue de la Boétie – 75008 Paris

Tarifs : 450€ / 350€ pour les membres de l'AFF

Contact :

Aurélie Perreten

aurelie@fundraisers.fr

01 43 73 34 65

Association française des fundraisers

6 rue de Londres

75009 Paris

www.fundraisers.fr