

# Identifier des axes de croissance de son fundraising

## Prérequis

Avoir au moins 3 ans d'expérience professionnelle au sein d'un service de collecte de fonds  
Connaissance de l'environnement de collecte et des ressources privées nécessaire

## Objectifs

- Connaître les éléments principaux d'un diagnostic
- Expertiser leur modèle de collecte de fonds
- Faire évoluer leurs processus d'organisation
- Améliorer leurs Kpi's

## Compétences et aptitudes

- Connaître les outils stratégiques des organisations
- Savoir identifier les forces/faiblesses de son périmètre
- Être capable de réaliser un bilan de son environnement sur 3 axes : communication, gestion et marketing
- Objectiver son approche métier
- S'autoévaluer avec des outils points de contrôle : acquis, non acquis, en cours d'acquisition

## Méthodes pédagogiques :

Animation participative / Exemples concrets / cas pratiques/ Travaux de groupe  
Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair :  
Les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux autres participants

## Modalités d'évaluation

- Quiz

## Accessibilité

Consulter le pôle formation : [aichetou@fundraisers.fr](mailto:aichetou@fundraisers.fr) / [Caroline@fundraisers.fr](mailto:Caroline@fundraisers.fr)



### DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h  
soit 7h de formation  
En présentiel : 14 personnes  
En distanciel : 9 personnes

### DELAI D'ACCES

7 jours à réception  
du devis signé dans la limite  
des places disponibles



### LIEU & DATES

A Paris

06 décembre 2022



### TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

*Étudiants et demandeurs  
d'emploi, nous contacter*

### Informations pratiques :

Accueil à 9h15

Début à 9h30 / Fin à 18h00

Lieu : Association Française  
des Fundraisers – 75009



## Intervenant : Roland RAYMOND

Depuis plus de 20 ans, Roland accompagne les associations et fondations dans le développement de leurs ressources et leur communication. Après quelques années dans des agences de communication directe et d'outils CRM au profit des associations, il entre en 1999 chez *Médecins du Monde* comme responsable de la relation donateurs durant 5 années. En 2004 il rejoint la *Fondation Apprentis d'Auteuil* où il occupera les fonctions de directeur de projets marketing et communication puis de directeur fundraising en créant notamment le journal « Sens & Finances » et la *Fondation Foujita*. En 2018, il oriente son projet vers le conseil pour mettre son expertise au service des organisations de l'ESS en créant son cabinet *Fundraising conseil*, et prenant la présidence de l'agence de communication de générosité *Com&Sens*. Ancien administrateur de l'AFF, formateur, Roland est intervenant à l'ESSEC dans le cadre du certificat français du fundraising.

## Planning

09h15 - 09h30 : Accueil

09h30 – 10h00 : Ouverture

Présentation de la formation et des aspects pratiques

Présentation du formateur et des participant.e.s

Recueil des attentes et des questions

Lancement de la formation

10h00 – 10h30 : Quelques fondamentaux

(Présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants d'identifier les types de diagnostics en fonction de leurs besoins

10h30 – 11h30 : Le diagnostic : un outil interne

(Animation participative)

Ce module permettra aux participants de disposer d'outils pédagogiques pour communiquer en interne et d'adapter son organisation

11h30 – 12h30 : Le diagnostic : son environnement externe

(Animation participative)

Ce module permettra d'identifier ses publics cibles et des outils permettant la connaissance de ceux-ci en fonction des différents leviers de collecte (dons, mécénat, philanthropie, legs...)

12h30 - 14h00 : Pause déjeuner

14h00 - 15h30 : L'analyse et l'évaluation des actions

(Travail de groupe)

Ce module doit permettre aux participants d'analyser différentes actions sur des exemples concrets.

15h30 – 17h30 : Le diagnostic pour faire levier

(Animation participative)

Ce module doit permettre d'identifier des axes de développement ou de relais de croissance sur la base de l'évaluation et des analyses.

17h00 – 18h00 : revue des acquis et clôture de la journée

(Atelier individuel)

Points de contrôle et revue des acquis

Questionnaire de satisfaction à chaud