

## Concevoir et gérer un budget de collecte

Les fundraisers jouent un rôle clé en permettant à leurs organisations de collecter les ressources dont elles ont besoin pour mener à bien leur mission. Mais collecter a un coût qui est souvent sous-estimé. Concevoir et gérer un budget est un exercice délicat qui demande des compétences techniques (calcul de coûts, rentabilité, élaboration de scénarii, suivi budgétaire...) mais aussi politiques (convaincre la direction et le CA, négocier son budget...). Cette formation apporte les bases indispensables pour être à l'aise avec la création et la gestion d'un budget de fundraising.

### Objectifs de la formation

- Connaître les éléments essentiels à la construction d'un budget
- Adapter sa stratégie de collecte en fonction de son organisation
- Etablir par métier un budget prévisionnel
- Piloter leur activité
- Négocier auprès de leur gouvernance

### Prérequis

Aucun

Cette formation s'adresse aux associations, fondations, structures d'intérêt général de tout secteur (culturel, environnement, éducation, humanitaire, social...) désireuses d'optimiser leur budget dédié au développement de leurs ressources privées.

### Compétences et aptitudes

- Maîtriser les fondamentaux d'un budget de collecte de fonds
- Aborder les priorités d'investissements en fonction des différents leviers de collecte (dons, mécénat, philanthropie, legs)
- Comment répartir ses charges dans les différents canaux de collecte de fonds et pour quels potentiels
- Bâtir et d'arbitrer ses choix d'investissements et déterminer les points forts de son budget
- Savoir se préparer à la présentation de son budget et le négocier
- Capacité à définir des objectifs et à gérer les priorités
- Esprit d'analyse

### Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative / Cas pratiques

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux autres participants.

PARCOURS  CERTIFIANT



**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**

**Paris**

13 septembre 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 –  
2ème Etage – 14 rue de  
Liège 75009 Paris**

## Modalités d'évaluation

- Quiz

## Accessibilité

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

## 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 détaillé

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 – 11h15 : Quelques fondamentaux

(Présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants d'aborder les généralités et la structure d'un budget de fundraising

11h15 – 12h30 : Concevoir son budget de fundraising

(Animation participative)

Ce module va permettre aux participants d'aborder les priorités d'investissements en fonction des différents leviers de collecte (dons, mécénat, philanthropie, legs...) 12h30 -

14h00 : Pause déjeuner

14h00 - 15h30 : Préparer la présentation de son budget

(Animation participative)

Ce module doit permettre aux participants d'éviter les pièges de la présentation d'un budget

15h30 – 17h30 : Présenter son budget

(Travail de groupes)

Ce module doit permettre sur un cas concret de bâtir et d'arbitrer ses choix d'investissements et déterminer les points forts de son budget

17h30 – 18h00: Clôture de la journée

Rappel des enseignements de la journée

Questionnaire de satisfaction à chaud