

« Développer ses ressources avec les fondations et fonds de dotation »

Cibler et adapter son approche en lien avec sa propre stratégie

Objectifs de la formation

- Développer durablement ses ressources grâce aux fondations et fonds
- Acquérir une meilleure connaissance du secteur des fonds et fondations : acteurs, enjeux, stratégies, fonctionnement
- Disposer d'une vision plus stratégique des liens à développer avec les fonds et les fondations
- Maîtriser le cycle de vie d'un partenariat

Prérequis

- Avoir ou identifier un projet d'une structure et au moins 1 fondation susceptible de le financer pour réaliser le cas pratique.
Le projet doit être abouti dans sa conception (cadre logique/note de concept/note de projet + calendrier + budget).
- Pour l'exercice, le projet peut être un ancien projet de la structure, mais il faut impérativement ces 3 éléments.

Compétences et aptitudes

- Maîtriser le cycle de vie d'un partenariat
- Cibler ses recherches et les qualifier: le micro-ciblage
- Elaborer une offre en lien avec la stratégie de son organisation : les 3 composantes d'une offre
- Fixer des objectifs de ses besoins financiers, en nature ou en expertise
- Mesurer son potentiel de collecte et le confronter à ses objectifs
- Définir son plan de prospection pour établir sa feuille de route
- Rédiger une offre attractive et compréhensible : les éléments pertinents d'un dossier
- Etablir une convention
- Mesurer les impacts , la qualité du partenariat et le ROI

Méthode pédagogique

- Animations participatives, mises en situation, travaux collaboratifs, idéation.
- Cas pratique

Modalités d'évaluation

- Questions à choix multiples et questions ouvertes

Accessibilité

Consulter le pôle formation : Caroline@fundraisers.fr



DURÉE

1 jour et demi
soit 10 h de formation
En présentiel : 12
personnes

DELAI D'ACCES

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



LIEU & DATES

Paris
28 novembre 2023
De 9h30 à 18h
suivi du
29 décembre 2022 de
9h30 à 12h30



TARIFS

Adhérent : 590€
Non adhérent : 680€
*Étudiants et
demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Informations pratiques :

Accueil à 9h15

**Début à 9h30 / Fin à
18h00**

**Lieu : AFF - 14 rue de
Liège 75009 Paris**

**Lieu : AFF - 14 rue de
Liège
2^{ème} étage
75009 Paris**

INTERVENANTE : Marine CONEJERO

A la fois fundraiser, spécialisée dans la collecte auprès des entreprises et des Grands donateurs, et experte des modèles socio-économiques, Marine CONEJERO accompagne principalement des structures de taille petite à intermédiaire à fort potentiel sur Toulouse, Paris et Bordeaux.

Fundraiser depuis 15 ans, elle allie une forte connaissance de la philanthropie privée et des enjeux du secteur de l'intérêt général.

Avant de devenir consultante en 2016, elle travaille pendant 10 ans pour plusieurs associations : Mission locale d'insertion sociale et professionnelle, Médecins du Monde, Enfants d'Asie et SOS SAHEL.

Grâce à son expertise stratégique et opérationnelle, elle s'applique à tirer le meilleur de l'environnement, du savoir-faire et de l'âme de l'organisation. Elle veille à bâtir des stratégies de développement adaptées à chaque structure et s'assure de son appropriation par tous en interne.

.Formatrice pour l'Association Française des Fundraisers, le Rameau, Coordination sud et le Centre National de Musique, elle anime des formations sur le mécénat d'entreprises, la RSE, les fondations privées et les modèles socio-économiques.

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

Ouverture de la formation <ul style="list-style-type: none"> Présentation du déroulé des sessions Tour de table virtuel : présentation des participant-e-s et des attentes 	
Comprendre le secteur des fondations et fonds de dotation en France et en Europe et dépasser les idées reçues <ul style="list-style-type: none"> Les différentes formes de fondations et ce qu'il faut retenir Panorama des tendances (notamment en lien avec la crise sanitaire) et pratiques clés Débats et échanges de bonnes pratiques Ce qui motivent/ce que recherchent les fondations	Apports théoriques : études, synthèses et modèles Echanges : Q/R et bonnes pratiques Brainstorming dirigé
Maîtriser le cycle de vie d'un partenariat avec une fondation/fonds de dotation <ul style="list-style-type: none"> Le cycle de vie d'un partenariat : les temps forts Identifier ses besoins et identifier les fondations/fonds adaptés Savoir orienter ses recherches vers des fondations/fonds de dotations en lien avec la stratégie de la structure 	Apports méthodologiques Fiche outil Exercice pratique : individuel ou sous-groupe

Module de formation	
<p>Elaborer une offre adaptée aux exigences des fondations/fonds et fidèle au projet porté par l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co-construire avec les fondations : quelle posture adapter ? • Elaborer une offre (projet, modalités de partenariats, budget) • Mise en pratique « Réussir ses rendez-vous » ou autre sujet en fonction du groupe 	<p>Apports méthodologiques</p> <p>Cas pratique : individuel ou sous- groupe</p> <p>Fiche outil</p>
Module de formation	
<p>Savoir rédiger une demande de financement, animer, suivre un partenariat et évaluer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir rédiger une demande de financement attractive et différenciante • Animer et suivre un partenariat du début à la fin de la convention • Evaluer : reporting, mesure d'impact, ROI (retour sur investissement) • Mise en pratique « Savoir rédiger une demande de financement » 	<p>Apports méthodologiques</p> <p>Exercice pratique et mises en situation</p> <p>Fiche outil</p>