

# Fondamentaux stratégiques du fundraising

## Objectifs de la formation

- Savoir se situer et situer son organisation dans un contexte interne et externe extrêmement évolutif
- Définir une stratégie de collecte de fonds avec un plan d'action (vision stratégique globale)
- Construire des outils opérationnels (base projets, champ de parole, carte de proximité, base prospects, phrase de présentation rapide...)
- Valider (Renforcement ou remise en cause) de l'intérêt, à priori, pour le métier
- Identifier sa sensibilité particulière/à l'ensemble des métiers du FR (gestion équipe, MD, relation gd DO, numérique, legs, communication grand public ...)

## Prérequis

Cette formation sur les fondamentaux du fundraising s'adresse tout aussi bien à un public débutant en fundraising ou dont la structure commence une stratégie de collecte de fonds, qu'à des personnes plus expérimentées qui souhaitent revisiter leurs basiques.

## Compétences et aptitudes :

- Réaliser un SWOT pour identifier les points clés
- Calibrer et négocier un objectif de collecte
- Construire un business model prévisionnel de collecte
- Caractériser et segmenter les cibles
- Identifier les techniques de collectes les plus pertinentes par rapport à son propre contexte
- Evaluer la capacité de sa structure à la collecte de fonds
- Bâtir une stratégie global de collecte à 3 ans
- Être capable d'anticipation et de se projeter, avoir un esprit d'analyse et de synthèse
- Aptitude à fixer et réaliser des objectifs avec une forte orientation résultats

## Méthodes pédagogiques:

- Animations participatives : jeux cadres, ADEL
- Questionnaire d'auto évaluation
- Mise en situation des acquis à partir de 2 organisations/projets fil rouge choisis parmi les organisations des participants
- Focus techniques et informatifs

PARCOURS  CERTIFIANT



### DURÉE

**2 jours**  
de 9h30 à 18h  
*soit 14h 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  
**04-05 novembre 2024**



### TARIFS

**Adhérent : 860€**  
**Non adhérent : 970€**  
*Étudiants et demandeurs  
d'emploi, nous contacter*

### Informations pratiques :

Accueil à 9h15  
Début à 9h30 / Fin à 18h00

Lieu : AFF - 14 rue de Liège  
2<sup>ème</sup> étage  
75009 Paris

## Modalités d'évaluation :

- Questionnaire d'évaluation finale
- Quizz/animations d'acquis des compétences sur J1

## Accessibilité

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

## Votre intervenant: Philippe Doazan – Duniya

Expert indépendant et militant du développement des ressources des organisations d'intérêt général, Philippe les accompagne, les anime et les forme sur le fundraising et sur le développement de leurs capacités d'innovation et de changement. Philippe a ainsi accompagné une soixantaine d'organisations (ONG, grandes écoles, établissements médico sociaux, réseaux de recherches, associations de patients, fonds de dotation territoriaux, diocèses ...) sur la construction et la mise en oeuvre de leur stratégie de collecte de fonds privés et il forme chaque année environ 200 personnes.

Philippe est certifié par l'Indiana University Center on Philanthropy (The Fund Raising School) et par Créa Université (Université Paris V et Créa France). Il est formateur à l'ESSEC en stratégie de fundraising dans le cadre du Certificat Français du Fundraising (CFF), intervenant régulier dans les différents séminaires de collecte de fonds, référent pédagogique de l'Association française des fundraisers et membre du Comité de « Fundraizine », le magazine des fundraisers français où il tient la rubrique « out of the box ».

\*: Duniya (dùn-i-yä) signifie la terre, la vie, le monde en Hindi, en Peul, Gujarathi, Malgache, Arabe...



## Planning détaillé des deux journées

### Journée 1

09h30-18h00

09h15 - 09h30 : Accueil

09h30 - 10h15 : Ouverture

Présentation de l'animateur et des participants  
Présentation de la formation et des aspects pratiques  
Validation des attentes et des questions  
Lancement de la formation

10h15 - 11h15 : Préliminaires stratégiques

Partage de concepts, enjeux et définition structurant

11h15 - 11h30 : Pause

11h30 - 12h00 : Découverte du cercle stratégique du fundraising

Découverte des grandes étapes de la construction d'une stratégie de fundraising

12h00 - 12h30 : Audit fundraising (1)

Travail en sous-groupes sur l'analyse de 2 projets fil rouge issus des participant.e.s  
– 1 : grille d'auto-évaluation

12h30 - 14h00 : Pause déjeuner (invitation à reprendre de façon informelle à 13h45 pour questions/échanges)

14h00 - 15h00 : Audit fundraising (2)

Travail en sous-groupes sur l'analyse de 2 projets fil rouge issus des participant.e.s  
– 2 : analyse des résultats, compléments méthodologiques, régulation

15h00 - 16h00 : Base projets, objectif de collecte

Focus méthodologiques et mise en œuvre sur les cas fil rouge

16h00 - 16h15 : Pause

16h15 - 17h30 : Business model et contreparties

Focus méthodologiques et mise en œuvre sur les cas fil rouge

17h30 - 18h00 : Régulation + Clôture de la journée

J2 09h30-18h00



## Journée 2

09h15 - 09h30 : Accueil

09h30 - 10h00 : Reconnexion et ouverture J2

10h00 - 10h45 : Plateforme de discours

Focus méthodologiques et mise en œuvre sur les cas fil rouge

10h45 – 11h30 : Identification des cibles

Focus méthodologiques et premières recommandations de cibles pour les cas fil rouge

11h30 - 11h45 : Pause

11h45 - 12h30 : Techniques de collecte

Focus méthodologiques et premières recommandations de techniques pour les cas fil rouge

12h30 - 14h00 : Pause déjeuner (invitation à reprendre de façon informelle à 13h45 pour questions/échanges)

14h00 - 14h45 : Collecte, contrôle/évaluation

Mise en perspective par rapport aux techniques identifiées par chaque sous-groupe  
Points clefs de mise en œuvre

14h45 - 16h00 : Pitch stratégique

Préparation et pitch de chaque groupe

Retours sur les pitches + approfondissements méthodologiques

16h00 - 16h15 : pause

16h15 - 17h00: Engagement dans l'action

Retour sur les attentes initiales, questions réponses

Synthèse personnelle et engagements de chaque participant.e pour mettre en œuvre sa propre stratégie

17h00 - 17h30 : Evaluations

Temps individuel de réponses aux questionnaires d'évaluation des compétences et d'évaluation de la formation

17h30 - 18h00 Clôture de la journée

Rappel des acquis de la formation

Derniers conseils

Animation de clôture

Supports remis aux participants :

- Slides de présentation (remis à l'issue de la formation)
- Carnet du participant/de la participante (remis en début de formation puis en version numérique à l'issue de la formation)

