

RECHERCHE DE PROSPECTS : COMMENT IDENTIFIER ET APPROCHER LES FONDATIONS ?

Le secteur des fondations connaît une forte croissance en France et en Europe. Il se diversifie, mais aussi se complexifie. Vous vous demandez si ce marché renferme un potentiel inexploité pour votre organisation, comment l'identifier et le mesurer, et quelle serait l'approche la plus efficace pour développer cette source additionnelle de financement ? Cette formation s'adresse à vous. A partir d'exemples, de cas concrets, de jeux de rôles, chaque étape du développement d'une stratégie de levée de fonds auprès des fondations sera abordée pour en révéler les enjeux, les clés de succès et les écueils à éviter.

Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectif de permettre à chaque participant de :

- Comprendre le secteur des fondations en France et en Europe
- Apprendre comment identifier et mesurer le potentiel de financement pour son organisation
- Savoir comment préparer sa structure, quels sont les conditions à mettre en place en interne, les ressources nécessaires et les risques éventuels
- Eviter de perdre du temps en démarches infructueuses et inefficaces
- Connaître les clés pour approcher une fondation avec succès et développer une relation de partenariat dans la durée
- Disposer de conseils pratiques sur chaque étape, depuis l'identification des meilleurs potentiels jusqu'à la fidélisation, en passant par la prise de contact, la rédaction d'une proposition « gagnante » et la signature de conventions.

Public

Directeur du développement
Responsables de la collecte de fonds et des partenariats stratégiques

Éléments de contenu

- Les points abordés seront les suivants :
- Le marché des fondations en France et en Europe : son potentiel de financement, les différents types de fondations, leurs motivations et leur mode de fonctionnement.
- Lever des fonds auprès des fondations : conditions et conséquences sur votre structure
- La recherche des meilleurs potentiels : quelles sources utiliser, quelles informations rechercher, comment sélectionner les meilleurs prospects ?
- Prise de contact et approche : ce qu'il faut faire et ne pas faire.
- Contenu d'une proposition « gagnante »
- Développer un partenariat dans la durée

PARCOURS  CERTIFIANT



DURÉE

1 jour
de 9h30 à 18h
soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris
5 avril 2019



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

Méthode pédagogique

- Présentation plénière
- Exercices et échanges en groupe

INTERVENANTE : Valérie AUBIER

Consultante auprès des Philanthropes, Fondations, ONG et Entrepreneurs de l'ESS.

Après avoir travaillé 10 ans à la Fondation de France en tant Responsable du Département des Fondations, Valérie Aubier a ensuite travaillé 10 ans dans le secteur bancaire international au sein duquel elle a exercé des fonctions de conseil en philanthropie et de banquier privé, chez UBS puis Crédit Suisse. Elle accompagne aujourd'hui philanthropes, fondations, ONG et entrepreneurs de l'ESS dans la réalisation de leurs projets.

Valérie a également présidé la Commission Philanthropie de l'AFFO (Association Française des Family Offices), est membre du Think Tank Philanthropie de l'Institut Pasteur et de fondations familiales.

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

9h15 - 9h30 : Accueil - Introduction

09h30 – 10h00 : Ouverture

Lancement de la journée
Présentation des intervenantes et des participants
Partage d'expériences, recueil des attentes et des questions
Définition des objectifs

10h00 – 11h00 : Le secteur des fondations en France et en Europe (présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants d'appréhender le secteur des fondations en France et en Europe, d'en mesurer le potentiel de financement et de comprendre les différents types de fondations, leurs motivations et modes de fonctionnement afin d'en déduire les clés d'une approche efficace.

11h00 – 12h00 : La recherche des meilleurs prospects (travail de groupes et plénière)

Ce module va permettre aux participants d'apprendre comment identifier et choisir les meilleurs prospects, quelles sources utiliser et quelles informations rechercher pour préparer leur approche.

12h00 - 12h30 : Les clés d'une stratégie gagnante, conditions et enjeux (présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants de connaître les éléments à prendre en considération pour élaborer une stratégie gagnante et les conditions à mettre en place en interne.

12h30 - 14h00 : Pause déjeuner

14h00 – 14h45 : L'approche de A à Z (présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants de savoir comment aborder une fondation avec succès et de disposer d'informations pratiques sur chaque étape de l'approche depuis la prise de contact jusqu'à la préparation d'une proposition.

14h45 – 16h00 : Réussir son face à face (jeux de rôle)

Ce module va permettre aux participants de savoir comment aborder concrètement un entretien en face à face, ce qu'il faut faire ou ne pas faire et comment réussir sa présentation.

16h00 – 17h30 : Développer un partenariat dans la durée (présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants de savoir comment gérer la relation avec les fondations au-delà du don et de connaître les secrets d'un partenariat durable.

17h30 – 18h00 : Clôture de la journée

Rappel des enseignements de la journée

Questions et réponses
Questionnaire de satisfaction
Quiz de validation des acquis