

## Connaître et utiliser les techniques de la collecte

Le métier de fundraiser, relativement récent en France, est en perpétuelle évolution. Ainsi, si le fundraising a été historiquement porté par le mailing et les autres dérivés du marketing direct (phoning, E-mailing ...), il couvre aujourd'hui un ensemble de techniques diverses et variées (approches individualisées de grands donateurs, collecte événementielle, micro dons, crowdfunding, legs ...). A travers cette formation les participants vont avoir une vision globale de l'ensemble de ces techniques, de leurs spécificités et de leurs principes de mise en œuvre. Ils pourront ouvrir les horizons de leur fundraising et identifier les techniques qui répondent le mieux à leurs objectifs et à leurs ressources.

### Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectif de permettre à chaque participant :

- D'avoir une vision 360° de l'ensemble des disciplines de collecte de fonds auprès du grand public et des grands donateurs (individus et entreprises),
- D'identifier leurs avantages et inconvénients,
- De bâtir son propre plan d'action en fonction de ses objectifs et de ses ressources.

### Public

Débutant désireux de connaître l'ensemble des techniques pouvant être mises en œuvre pour collecter des fonds privés.  
Intermédiaire ou avancé souhaitant se ressourcer et élargir le champ de sa pratique en visitant d'autres univers techniques.

### Éléments de contenu

Les principaux points abordés seront les suivants :

- Points clés du marché de la collecte de fonds privés en France
- Panorama des différentes techniques de collecte de fonds privés : marketing direct, legs, marketing digital, événementiel de collecte, partenariat entreprises, grands donateurs,...
- Construction d'un plan d'action opérationnel

### Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative

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 échanges entre participants.

### SUIVI ET EVALUATION

A la fin de la formation, les stagiaires compléteront un questionnaire d'évaluation des acquis et répondront à un questionnaire de satisfaction.

PARCOURS  CERTIFIANT



**DURÉE**

**1 jour**

De 9h30 à 18h

Soit 7h de formation



**LIEU & DATES**

Paris

12 février 2021



**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  
Paris

**INTERVENANTE : Magalie PETIT**

Diplômée de l'ESC La Rochelle, Magalie PETIT travaille depuis plus de 15 ans au service des associations. Tout d'abord, en tant que directeur de marché chez WDM France, où Magalie a développé une réelle expertise en termes de gestion, de fiabilisation et de valorisation des données, acquise tant au sein du secteur marchand que non marchand.

Puis en 2014, elle décide de fonder son agence conseil 15:MA et accompagne désormais le développement des entreprises et des organisations Non Profit.

Magalie est également titulaire du Certificat Français de Fundraising et anime le réseau de l'AFF en région Hauts-de-France.

## PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

### Journée

09h15 - 09h30 : Accueil

#### I) Ouverture (09h30 – 10h00)

- Présentation de la formation et des aspects pratiques (règles de fonctionnement, horaires, repas ...)
- Présentation du formateur et des participants
- Recueil des attentes et des questions
- Lancement de la formation

#### II) Cercle Stratégique du Fundraising (10h00 – 10h30)

- Rappel des 9 étapes clés du Cercle Stratégique du Fundraising
- Quizz & mini audit

#### III) Panorama général des techniques de fundraising (10h30-11h15)

- Données clés sur le marché de la collecte de fonds privés
- Panorama général des techniques de collecte
- Avantages et inconvénients

#### Echanges avec les participants et travail personnel (11h15 – 12h00)

- Premières idées et recommandations sur les techniques les plus adaptées par rapport à sa propre organisation
- Les techniques à approfondir

#### IV) Présentation détaillée des techniques (12h00 – 12h30)

- Points clés des techniques de collecte
- Forces et faiblesses
- Niveaux d'engagement pour l'organisation
- Facteurs clés de succès
- Images – exemples

- Pause déjeuner sur place (12h30 – 14h00)

#### IV) Présentation détaillée des techniques (14h00 – 15h00)

- Points clés des techniques de collecte
- Forces et faiblesses
- Niveaux d'engagement pour l'organisation
- Facteurs clés de succès
- Images – exemples

#### Echanges avec les participants et travail personnel (15h00 – 16h30)

- Construire son propre plan d'actions

#### V) Gestion du fundraising (16h30-17h30)

- Indicateurs et tableaux de bord
- Questions et reprise des attentes/questions identifiées

VI) Clôture de la journée (17h30 – 18h00)

- Rappel des enseignements de la journée
- Les engagements de chacun des participants
- Approfondissement de questions particulières non traitées
- Test de validation des acquis
- Evaluation de la session

\* : y compris pause de 15 mn