

PROGRAMME DE FORMATION

Les fondamentaux de la collecte de fonds privés et du mécénat

Objectifs pédagogiques

Comprendre ce qu'est le mécénat

Obtenir une vision globale sur les enjeux de la collecte de fonds privés

Acquérir toutes les étapes de la stratégie d'une collecte de fonds privés, pour diversifier les ressources d'une organisation

Se positionner et positionner sa structure et son état d'avancement dans une démarche convaincante de collecte

Planifier sa démarche de collecte et construire tous les outils nécessaires

Programme

Session 1 L'environnement du mécénat et de la collecte de fonds en France

– Définitions, compréhension complète de la philanthropie et du mécénat.

– Approches juridiques, fiscales et techniques du fundraising.

– Définition du métier de fundraiser.

Session 2 Vos fondamentaux identitaires et la culture mécénat de votre organisation.

– Quelles sont vos spécificités ?

– En quoi vous différenciez-vous et comment vous positionnez vous sur la cause que vous portez ?

– Comment définissez-vous votre cause, votre vision et raison d'être, vos missions, vos valeurs sur la base du projet associatif de votre organisation ?

Exercices pratiques sur la définition du positionnement de chaque structure

Session 3 Élaboration de votre modèle économique / Identifier vos cibles

– Comment établir son référentiel projets pour aller collecter des fonds privés ?

– Comment fixer son objectif de collecte et son modèle économique pour les 3 prochaines années ?

– Comment qualifier vos cibles et organiser votre prospection et développement ?

Exercice pratique : mise en place de l'outil « base projet », rédaction complète d'une fiche projet, mise en place de l'outil de qualification du réseau.

Session 4 Mettre en place tous vos outils : les techniques / le programme de valorisation / le pitch

– Comment allez-vous planifier et organiser votre collecte ?

PROGRAMME DE FORMATION

- Comment communiquer avec vos prospects ?
- Quels sont votre stratégie et votre plan d'action ?
- Quelle « offre » pour quelle cible ?

Exercice pratique : choix des techniques / l'argumentaire et le discours de cause/ le programme de contreparties.

- Votre plan d'action

Exercice pratique : élaboration du plan d'action de chaque participant.

Le PLUS

3 mois après la formation, proposition d'un temps d'échange commun, en visio, d'1h30 à tous les participants pour faire un point d'avancement. Echanges sur leur plan d'action et son déroulé.

Public concerné et prérequis pédagogiques

Cette formation est destinée aux porteurs de projets, associations, fondations, fonds de dotations, organisation d'intérêt général ou d'utilité publique, ou toute personne souhaitant acquérir les compétences du métier de « fundraiser », responsable mécénat et collecte de fonds privés. Aucun pré requis mais une solide connaissance de la structure et de la stratégie de communication facilite la participation

Durée, effectifs

2 jour(s) - 14 heures

10 stagiaires (capacité maximum)

Intervenant.e(s)

Fabienne SEGALA, dirigeante de l'agence Le Cercle Jaune, conseil en mécénat et philanthropie depuis 8 ans. Spécialisée en stratégie fundraising.

- Présentation détaillée des intervenants accessible via notre site : www.uriopss-hdf.fr/formation

Moyens pédagogiques et techniques – Matériel nécessaire

14h de classes virtuelles : 18 mars, 25 mars, 1er avril, 8 avril 2026 (9h - 12h30)

Méthode active alternant des apports théoriques et des études de cas pratiques.

Merci de disposer d'un ordinateur avec une bonne connexion internet, un micro et une webcam

Formation en distanciel proposée sous CAMPUS, plateforme numérique du réseau Uriopss-Hdf

PROGRAMME DE FORMATION

Merci de disposer d'un ordinateur avec une bonne connexion internet, un micro et une webcam

Modalités d'évaluation des acquis

Une évaluation des attentes des stagiaires sera réalisée au début de chaque session, au regard du programme de la formation.

Au cours de chaque session, des temps de questions/réponses permettront de préciser à nouveau ces attentes, une évaluation des acquis en formation étant réalisée par le formateur ou la formatrice. En fin de session, une évaluation à chaud sera remise à chaque stagiaire pour connaître leur satisfaction et évaluer leurs acquis. Une évaluation à chaud de la satisfaction du formateur ou de la formatrice sera également réalisée à l'issue de chaque session. Enfin, une évaluation à froid, adressée au(x) supérieur(s) hiérarchique(s) quelques mois après chaque session, permettra d'évaluer la progression des stagiaires dans l'exercice de leurs fonctions.

Sanction visée

Un certificat de réalisation et une attestation de fin de formation seront délivrés à l'issue de l'action

RAPPEL

Pour valider leur formation et obtenir un certificat de réalisation, les stagiaires doivent avoir :

- attesté de leur présence (émargement)
- réalisé les exercices préconisés par le formateur
- réalisé l'évaluation des acquis de leurs connaissances
- complété la fiche individuelle d'évaluation de la formation

Délais moyens pour accéder à la formation

- Les formations en Inter font l'objet d'une programmation accessible [via le catalogue en ligne](#).
- Les formations en Intra sont programmées en tenant compte des disponibilités des apprenants et des intervenants.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Les stagiaires en situation de handicap sont invités à préciser leur besoin en amont de la formation afin d'échanger sur les éventuelles adaptations nécessaires en fonction de leur handicap.

Référente Handicap pour l'organisme de formation Uriopss HdF :

PROGRAMME DE FORMATION

Martine BABELA : m.babela@uriopss-hdf.fr

Les locaux de l'Uriopss, à Boves et à Lille, sont accessibles pour les personnes à mobilité réduite. Le cas échéant, l'Uriopss s'appuie sur un réseau de partenaires pour répondre aux besoins exprimés, ou orienter si besoin vers les dispositifs ou acteurs spécialisés.

Registre public d'accessibilité téléchargeable depuis notre site Internet : www.uriopss-hdf.fr/formation

Tarif

Nos tarifs sont nets de taxes, car l'Uriopss n'est pas assujettie à la TVA (art. 261.7-1°b du CGI).