

Programme de la formation à distance « *Développer ses financements avec les fondations* »

Dates :

4 sessions de 3 heures réparties comme suit :

Session 1	01/07/2020	9h30 – 12h30
Session 2	02/07/2020	9h30 – 12h30
Session 3	08/07/2020	9h30 – 12h30
Session 4	09/07/2020	9h30 – 12h30

Intervenante :

Marine Conejero, formatrice au sein de l'Association Française des Fundraisers sur la thématique « Mécénat et Partenariat »

Objectifs de la formation :

- Acquérir une meilleure connaissance du fonctionnement des fondations et fonds de dotation.
- Savoir orienter ses recherches et démarcher des fondations et/ou fonds de dotation en lien avec la stratégie de son organisation.

Afin de rendre la formation la plus pertinente et apporter des réponses concrètes aux personnes participantes, il est demandé à chaque personne de se munir du cadre logique du projet sur lequel vous souhaitez travailler et de son budget prévisionnel.

Répartition des temps :

- Temps en classe virtuelle : 12h
- Estimation du temps de travail individuel :
 - En amont de la formation : 0,5h pour compléter le questionnaire
 - Entre la 2^{ème} et 3^{ème} session : 2h à 3h en fonction des besoins/attentes des stagiaires et des travaux choisis (travail sur le cadre logique, le budget, identification d'une fondation...)

Les personnes participantes devront obligatoirement être équipées d'un ordinateur avec micro et caméra (facultatif) et d'une connexion à distance.

Votre contact pour toute assistance pédagogique : Myriam Coulibaly, chargée Formation, formation@coordinationsud.org

Votre contact pour toute assistance technique : Aichetou Wane, assistante de formation, aichetou@fundraisers.fr

Session 1	
<p>Comprendre le secteur des fondations et fonds de dotation en France et en Europe et dépasser les idées reçues</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ouverture de la session et « tour de table » • Comprendre le secteur des fondations et fonds de dotation en France et en Europe • Panorama des tendances (notamment en lien avec la crise sanitaire) et pratiques clés • Les différents types de fondations et ce qu'il faut retenir • Débats et échanges de bonnes pratiques • Ce qui motivent/ce que recherchent les fondations 	<p>Ice breaker Stimuler l'intelligence collective</p> <p>Brainstorming dirigé</p>
Session 2	
<p>Maîtriser le cycle de vie d'un partenariat avec une fondation/fonds de dotation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le cycle de vie d'un partenariat : les temps forts • Identifier ses besoins et cibler les fondations/fonds adaptés • Savoir orienter ses recherches vers des fondations/fonds de dotations en lien avec la stratégie de la structure 	<p>Echanges de pratique</p> <p>Apports méthodologiques</p>
Session 3	
<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>Mise en situation et restitution</p>
Session 4	
<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</p>
Fin de la formation	
<p>Evaluation de la formation en ligne</p>	