

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

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, plusieurs cas pratiques permettront de travailler les différentes étapes menant à l'élaboration d'une offre pour une fondation. Pour cela, **il est demandé à chaque personne de se munir du cadre logique d'un projet sur lequel elle souhaite travailler et de son budget prévisionnel.**

Jour 1	
<p>Ouverture de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation du déroulé et des objectifs des 2 journées de formation • « Tour de table » : présentation des participant·e·s et des attentes 	
<p>Comprendre le secteur des fondations et fonds de dotation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différentes formes de fondations et ce qu'il faut retenir • Panorama des tendances et pratiques clés • Débats et échanges de bonnes pratiques : partage d'expériences • Ce qui motivent/ce que recherchent les fondations 	<p>Apports théoriques : études, synthèses et modèles</p> <p>Echanges : Q/R et bonnes pratiques</p> <p>Brainstorming dirigé</p>
<p>Trouver et décrypter les fondations et fonds de dotation adaptés à mes besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le cycle de vie d'un partenariat : les temps forts • Identifier ses besoins et identifier les fondations/fonds adaptés • Savoir orienter ses recherches vers des fondations/fonds de dotations en lien avec la stratégie de son organisation (micro-cibler) 	<p>Apports méthodologiques</p> <p>Fiche outil</p> <p>Exercice pratique : individuel ou sous-groupe</p>

Jour 2	
<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>Cas pratique : individuel ou sous-groupe</p> <p>Fiche outil</p>
<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 et mises en situation</p> <p>Fiche outil</p>
<p>Clôture de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Récapitulatif des enseignements • Evaluation des acquis : questionnaire • Evaluation de satisfaction : questionnaire + échanges avec Coordination sud 	