

COMMENT MOBILISER DES MÉCÈNES ET DÉFINIR UNE STRATÉGIE FUNDRAISING EFFICACE ?

Dans un contexte de réduction des fonds publics, comment identifier, sensibiliser et convaincre des partenaires privés – entreprises, particuliers et fondations – pour mobiliser des financements, de nouvelles compétences et du matériel nécessaire à vos actions et répondre ainsi aux besoins de vos bénéficiaires.

Une journée pour comprendre les leviers du mécénat et de la stratégie Fundraising.

OBJECTIFS

- Acquérir une compréhension globale des enjeux du mécénat et de la stratégie fundraising
- Comprendre les mécanismes de la définition d'une stratégie mécénat – Fundraising et les principales techniques de mécénat et de collecte de fonds privés
- Appréhender les aspects juridiques et fiscaux liés au mécénat et au fundraising
- Appréhender les modalités de formalisation d'un argumentaire pour convaincre les mécènes



7 octobre 2025, à Rennes



390 € *adhérent*

585 € *non-adhérent*



1 jour

01 53 98 95 03 – FORMATION@FEHAP.FR

Prérequis

- Aucun

CONTENU

1. Les fondamentaux

- Aspects juridiques et fiscaux
- Les fondamentaux des organisations (vision, mission, valeurs, ambition, stratégie)
- Méthodologie pour définir une stratégie mécénat/fundraising adapté à vos besoins
- Les clés des stratégies mécénat/fundraising efficaces en 2025

2. Concevoir une démarche de mécénat/ collecte de fonds adaptée à son organisation

- Bilan fundraising de l'organisation
- Techniques de collecte de fonds
- Facteurs clés de succès d'une démarche de mécénat
- Méthodologie pour formaliser les projets de l'organisation
- Projets éligibles au mécénat
- Les contreparties

3. Organiser une démarche de collecte de fonds et rechercher des partenaires

- Méthodologie d'analyse et de qualification du réseau de l'organisation
- La communication – Établir son plan de communication
- Définir ses cibles
- Prévoir le déroulement de la campagne de collecte
- Établir un plan de reconnaissance et de fidélisation
- Concevoir et décliner un argumentaire donateurs convaincant

REMPLISSEZ UN BULLETIN D'INSCRIPTION EN LIGNE

PUBLICS

- Directeurs d'établissements
- Responsables financiers, développement ou communication
- Toutes personnes intéressées

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pédagogie interactive alternant :

- Alternance d'apports théoriques et méthodologiques et présentation de cas pratiques issus d'accompagnements réalisés par les formateurs dans différents domaines d'activités
- Échanges avec les participants et mutualisation des expériences.
- Exercices pratiques en collectif ou en sous-groupes
- Tests de positionnement d'entrée et de sortie
- Questionnaires de satisfaction

INTERVENANTS

- Fundraiser professionnel avec une grande expérience de l'accompagnement des stratégies de recherche de mécènes et de développement des associations et des fondations.