

## Subside et sponsoring

Nombre de sessions: 3

### Description

Toute association, peu importe son secteur d'activité, est quotidiennement confrontée à un défi : obtenir des ressources financières complémentaires pour lui permettre de réaliser son objet social. Comment faire ? Par où commencer ? Que faire si l'on ne peut mobiliser des ressources humaines exclusivement sur ces tâches ? L'objectif de cette formation est de fournir aux porteurs de projets sportifs, culturels, sociaux ou environnementaux les outils de base et l'expertise nécessaire à la mise en place d'un cadre professionnel pour la récolte de fonds auprès du grand public. Les participants exploreront les trois dimensions essentielles de la récolte de fonds (Faire connaître, Inspirer confiance, Convaincre). Ils apprendront les bases nécessaires à la mise en place de leur propre stratégie, au développement de leurs messages et au pilotage d'une récolte de fonds personnalisée efficace et professionnelle.

### Programme

- **La récolte de fonds: une approche Marketing**
- **Les conditions nécessaires au don.**
- **Identifier les besoins + exercice / cas d'étude**
  - **Outil: tableau des financements**
- **Les différentes formes de récolte de fonds + exercice / cas d'étude**
  - **Outil: matrices mix**
- **Les étapes d'une collecte de fonds + exercice / cas d'étude**
  - **Outil: chemin du donateur**
  - **Outil: canevas de dossier**
- **Trucs, astuces et bonnes pratiques**
- **Q&A**
- **Références**

### A qui cette formation s'adresse-t-elle

Cette formation s'adresse aux structures associatives et aux acteurs du non-marchand qui souhaitent récolter des fonds (hôpitaux, clubs sportifs, associations culturelles ou environnementales, associations de quartier, fondations, écoles et bibliothèques, ONG, ...).

### Enseignant

**Thomas Feron**

Nombre de sessions: 3