

## *Cours en recherché de fonds (3 jours)*

*Comment récolter des fonds pour les ONGs*

### *Contenu du cours*

La concurrence dans le milieu des ONGs, pour l'acquisition de soutiens financiers, est très forte. Afin de faire face aux attentes des donateurs, les responsables de recherche de fonds doivent aujourd'hui améliorer et professionnaliser leur travail. Ce cours a été conçu pour offrir aux participants des outils pratiques et adéquats, leur permettant de récolter des fonds avec succès. Ils pourront se familiariser avec les éléments stratégiques, apprendre comment élaborer un dossier de demande de soutien, ainsi que des partenariats avec les entreprises. Par ailleurs, ils sauront comment approcher les individus et donateurs importants.

Les participants auront la possibilité de faire de nombreux exercices de groupe ou individuels, pour mettre en pratique la théorie.

### *Qui peut s'inscrire ?*

Ce cours s'adresse aux :

- Responsables de recherche de fonds
- Directeurs et responsables de département au sein d'une ONG
- Chefs de projet
- Fondateurs et membres d'un comité / conseil d'une ONG

### *Objectifs de la formation*

Grâce à ce cours les participants seront en mesure de:

- Comprendre les attentes des donateurs
- Utiliser des outils marketing
- Mettre sur pied une stratégie de recherche de fonds
- Elaborer un dossier de demande de fonds
- Tisser des partenariats avec des entreprises
- Approcher les individus et donateurs importants (mécènes)
- Améliorer leurs outils de communication

### *Programme*

Jour 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le marketing au service de la recherche de fonds</li> <li>• Eléments stratégiques dans la recherché de fonds</li> <li>• Identification des lignes budgétaires et des bailleurs de fonds</li> <li>• Identification des projets au sein de votre ONG</li> <li>• Elaboration d'un dossier de demande de fonds structuré</li> <li>• Ecrire des lettres de motivation convaincantes</li> </ul>
Jour 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le contexte des entreprises aujourd'hui et leurs attentes</li> <li>• Cibler des entreprises partenaires potentielles</li> <li>• Networking, recherches et prises de contact</li> <li>• Proposition de partenariats</li> </ul>

Jour 3	<ul style="list-style-type: none"><li>• Développement d'un concept mailing (objectifs, cible, message, forme)</li><li>• Suivi et statistiques</li><li>• Organisation d'un événement caritatif</li><li>• Offre de sponsoring</li><li>• Concept "Donateurs importants" (Major Donors)</li></ul>
--------	---

*Consultations individuelles* Participants pouvant recevoir une consultation individuelle par le facilitateur/la facilitatrice pendant ou après le cours concernant le développement d'un projet personnel.