

CYCLE DE FORMATIONS « MOBILISER DES NOUVELLES SOURCES DE FINANCEMENTS (fondation, mécénat, appel à contributions,...) »

Module 1 : 3 novembre 2020

Module 2 : 8 décembre 2020

FORMATION PROPOSÉE EN PRÉSENTIEL. La formation pourra se tenir par visio-conférence en fonction du contexte sanitaire sur la région Ile-de-France

Public

Chargé(e) de développement, directeur/trice, chargé(e) de communication, bénévoles au sein d'une SIAE mobilisée sur l'accès à des financements privés

Prérequis

MODULE 1 : Etre dans une démarche visant à diversifier ses sources de financements et en capacité de mobiliser du temps pour mettre en œuvre les acquis de la formation.

MODULE 2 : Avoir suivi le module 1, ou une autre formation sur la collecte de fonds/mécénat sur la maîtrise des acteurs et des dispositifs de mécénat /collectes

Contexte

Dans un contexte d'incertitude sur les financements publics, mais également de diversification des initiatives, des projets impulsés par certaines structures de l'IAE (ateliers collectifs thématiques pour les bénéficiaires, partenariats employeurs, accès au numérique...) ..., des acteurs de l'IAE mettent en place des démarches en direction du secteur privé (fondation, mécénat) et sur de la collecte auprès du grand public (crowdfunding, collecte de fonds...).

La mobilisation de ces fonds privés répond aux enjeux de **diversification des sources de financements ou e recherche des financements, pour accompagner l'évolution des modèles économiques des dispositifs ou soutenir le lancement de nouveaux projets** (aide au démarrage, aides aux investissements, aides aux fonctionnements)

Devant la diversité de ces financements privés et des acteurs à solliciter (entreprises, fondation d'intérêt général, fondation d'entreprise...), la réussite de cette collecte de fonds passe par la maîtrise et la maîtrise en œuvre de plusieurs éléments : Avoir une **stratégie de développement des fonds privés** adaptée à sa structure ; Identifier et **connaître son interlocuteur**, ses contraintes et ses intérêts; Maîtriser le **cadre juridique et fiscal** de la collecte ; disposer des **outils de prospection**

L'action proposée par la FAS IDF dans le cadre du plan d'action GRAFIE se décline sous la forme de deux modules, visant à accompagner les structures dans la maîtrise de connaissances et de compétences spécifiques .

Objectifs

MODULE 1 (3 novembre 2020) :

- Maîtriser les éléments de base constituant la stratégie de développement de financements privés
- Mieux appréhender les caractéristiques des bailleurs privés (fondation, entreprise,...), leurs contraintes et leurs intérêts
- Maîtriser le cadre juridique et fiscal de la collecte de fonds privés, les risques et les opportunités

MODULE 2 (8 décembre 2020) :

- Optimiser sa pratique de collecte à travers l'étude de cas concrets amenés par les participants
- Maîtriser les différentes formes de partenariat avec les entreprises : vers le partenariat stratégique ☐
- Améliorer sa stratégie de collecte de financements privés ☐ Perfectionner ses outils de prospection et sa démarche de fidélisation des mécènes

Programme

MODULE 1

- Fonds privés : chiffres clés et contexte dans le milieu associatif et de l'IAE
- Comment et pourquoi bâtir sa stratégie de développement de fonds privés
 - Cas pratique : Réflexion sur la stratégie de trois ou quatre structures présentes par groupe (1 groupe/structure prise en exemple)
- Des fondations ... au mécénat d'entreprise : améliorer sa connaissance du secteur des fondations (typologie, caractéristiques, attentes...) et panorama des partenariats-entreprises (basé sur des exemples concrets)
- Le cadre juridique du mécénat (loi Aillagon de 2003)
- Construire son argumentaire o Contenu d'une présentation Mise en situation : 3mn pour convaincre un mécène !

MODULE 2

- Techniques d'approches des « financeurs privés » :
- Les différentes formes de partenariat avec le secteur privé : aller plus loin dans la démarche de mécénat (partenariat stratégique) o Retour d'expérience sur la démarche de mécénat de structures ; analyse de la problématique, identification des points permettant d'aller plus loin dans la démarche partenariale
- Développer ses outils de prospection et de communication : un enjeu fondamental pour la collecte de fonds privés o Exemple d'outils o Retour d'expérience des participants : quelles pratiques ? Comment l'améliorer ?
- Analyse des risques et opportunités de recourir au mécénat
- Analyse des risques et avantages du recours aux fonds privés pour les SIAE

Calendrier :

Module 1 : 3 novembre 2020 / Module 2 : 8 décembre 2020 (de 9h30 à 17h30)

Lieu de formation :

Paris (intra-muros) ou porte de Paris

Organisme :

Formation dispensée par la FAS Ile-de-France
N° organisme de formation : 11752245275

Intervenant(e)(s) :

Consultante

Coût financier :

Gratuit. Le coût pédagogique est pris en charge par la FAS dans le cadre de ses conventions avec la DIRECCTE IDF, la Région IDF et le FONDS SOCIAL EUROPEEN (FSE).

Inscription en ligne sur : <https://forms.gle/PyWD3XrunumreqYQ7>

Contact FAS IdF :

Steven MARCHAND
Chargé de mission IAE/ Emploi/ ESS
FAS Ile-de-France
ligne directe : 01 43 15 80 16—06.72.86.67.75
steven.marchand@federationsolidarite-idf.org

Action soutenue par :

