

Comment mettre à contribution un fonds de dotation existant pour développer une stratégie de mécénat

Pour qui ?

- Collectivités
- Associations
- Présidents et membres du CA
- Elus.es
- Directeurs.rices et Responsables du mécénat



Quel prérequis ?

Être fondateur ou membre d'un véhicule juridique philanthropique dont les résultats de collectes ne sont pas à la hauteur des attentes

Quand ?



À distance – 1 JOUR (7h)

• Jeudi 03 octobre 2024

Contact



formation@finances-territoires.fr



04 69 96 61 60

REDYNAMISER VOTRE FONDS DE DOTATION

Objectifs

- ▲ Réactiver un fonds de dotation existant inactif (ou de faible activité)
- ▲ Développer et pérenniser une stratégie de collecte de fonds

Programme

1. Faire l'audit du fundraising

- ⊗ Comprendre les raisons de l'échec
- ⊗ Estimer les opportunités et repenser la collecte par communautés
- ⊗ Définir les besoins et repenser la collecte selon les moyens

2. Repositionner les bases de sa stratégie

- ⊗ Interroger son fonctionnement : les statuts
- ⊗ Construire un discours et une vision
- ⊗ Préciser les rôles de chacun
- ⊗ Projet locomotive et catalogue de projets

3. Se préparer à convaincre

- ⊗ Définir ses cibles
- ⊗ Construire un programme donateurs
- ⊗ Rédiger les outils de prospection
- ⊗ Convaincre les mécènes

4. Collecter pour fidéliser

- ⊗ Les indispensables de la fidélisation
- ⊗ Consolidation, réactivation, upgrading
- ⊗ Quelques pistes pour mieux exploiter son fichier donateurs



www.finances-territoires.fr

