



Les formations OS2

Agir en réseau pour renforcer notre impact

La collecte de fonds : stratégie et outils juridiques

 Référence	OS212
 Lieu	Intra : sur site
 Durée	1 à 2 jours
 Coût	1600 € par jour et par groupe (hors frais de déplacement et d'hébergement)
 Groupe	15 personnes maximum

PUBLIC

Dirigeant associatifs

PRÉREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- Élaborer une stratégie de collecte de fonds adaptée à vos enjeux
- Organiser la stratégie et mettre en place les outils et méthodes
- Identifier les outils techniques et juridiques utilisables pour votre collecte de fonds

CONTENU

- **Les enjeux**
 - Pourquoi collecter des fonds ? Le désengagement des pouvoirs publics – la concurrence accrue entre les opérateurs
 - Fondamentaux : univers de la générosité et questions à se poser avant d'initier une collecte de fonds
- **Le périmètre juridique de la collecte de fonds**
 - Quels outils juridiques possibles ?
Le fonds de dotation – la fondation reconnue d'utilité publique – l'association RUP – l'association déclarée
 - Quelles contraintes ?
La fiscalité des dons et legs – l'appel à la générosité du public
- **La démarche de collecte de fonds : stratégie et communication**
 - Méthodologie : 6 étapes pour construire votre stratégie
 - Le discours de cause / Fixer vos objectifs / Adapter votre discours aux objectifs
 - Déterminer vos cibles / Construisez votre plan d'actions / Piloter et orchestrer votre collecte
 - Approches mécènes et grands donateurs
 - Stratégie donations et legs
 - Kit de collecte de proximité : à développer au sein de vos réseaux

PÉDAGOGIE

Apports théoriques, études de cas, apports méthodologique



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En début de formation : Tour de table
- En cours de formation : QCM et/ou Quizz
- A l'issue de la formation : Questionnaire d'auto-évaluation des acquis par participant au regard des objectifs définis du programme
- 3 à 6 mois après la formation : Questionnaire d'impact