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	**1 600 € (tarif adhérent)/ jour / groupe** (hors frais de déplacement et d'hébergement) Une majoration de + 20 % s'applique au tarif des non adhérents.
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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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