

IMPULSO

ASSOCIATION VOLONTARIAT

FORMATION

Concevoir et mettre en place des campagnes de levée de dons

*Acquérir les connaissances et compétences
nécessaires à la conception et à la mise en œuvre
d'une campagne de levée de dons*

8 demi-journées (28 heures)

En présentiel

Max. 6 participants

Inter-entreprise : 1 120 € HT/participant

Intra-entreprise : 4 480 € HT/session

**Prise en charge à 100% par son Opérateur de compétences car
formation agréée Qualiopi**

OBJECTIFS, PUBLICS CIBLES ET PRÉREQUIS

PUBLIC CIBLE ET OBJECTIFS

Cette formation s'adresse aux **bénévoles, salariés ou dirigeants d'associations, fondations** ou toute autre organisation susceptible de recevoir des dons.

Elle leur permettra d'acquérir les **connaissances, compétences et aptitudes** nécessaires à la **conception et à la mise en œuvre d'une campagne de levée de dons.**

PRÉREQUIS

- Maîtrise de la **langue française (adaptations possibles)**
- Maîtrise des **notions de base du financement des associations**

PROGRAMME

Connaitre le fonctionnement des associations

- Les différents types d'associations
- La fiscalité des associations
- Les sources de financement des associations
- Les acteurs du financement des associations
- Les différents types de dons
- Qu'est-ce qu'une levée de dons ?
- Les plateformes de levée de dons
- La levée continue vs. La levée ponctuelle

Identifier l'objectif de sa levée de dons

- Définir son objectif
- Chiffrer le besoin de financement à partir du budget prévisionnel
- Définir la temporalité de la levée
- Réaliser un auto-diagnostic SWOT

Définir sa stratégie de levée de dons

- Les ressources à mobiliser
- La levée de dons auprès des particuliers : les 3 cercles
- Dons d'entreprise & mécénat
- Le sponsoring
- Les financements publics
- Autres leviers de don auprès des particuliers

Concevoir sa campagne de levée de dons

- Réaliser un retroplanning
- Mettre en œuvre une campagne (online / offline)
- S'approprier une plate-forme
- Rédiger une campagne de levée de dons

Communiquer sur sa levée de dons

- Pitcher un projet selon les cibles
- Anticiper les questions
- Faire rayonner sa campagne en ligne
- Réaliser une campagne de mailing
- S'appuyer sur sa communauté

MOYENS ET MÉTHODES DÉPLOYÉS

MOYENS HUMAINS

La formation est animée par un **formateur** justifiant d'une expérience dans l'animation de formations, dans le crowdfunding et dans le monde associatif.

Enfin, un **référent pédagogique** est à la disposition des stagiaires pour toute question.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & DE MATÉRIEL

Les contenus théoriques sont abordés dans une salle de formation équipée d'un ordinateur, d'un projecteur et d'un écran permettant de projeter. Un livret pédagogique est fourni à chaque stagiaire et pourra être conservé à l'issue de la formation (version pdf, version imprimée sur demande).

Les stagiaires sont invités à travailler sur un cas pratique consistant à concevoir une campagne de levée de dons : Etude de faisabilité, définition des objectifs, de la stratégie, du budget, du planning, du contenu, identification des leviers, etc.

Ces cas pratiques peuvent se baser sur les projets de campagne de levée de fonds des participants ou sur des actions déjà existantes.

MODALITES D'ÉVALUATION & CERTIFICATION

SUIVI DE LA RÉALISATION DE LA FORMATION

Des feuilles de présence signées par les stagiaires et le formateur et par demi-journée de formation permettent de justifier de la réalisation de la formation.

ÉVALUATION

Une procédure d'évaluation permet de déterminer si les stagiaires ont acquis les connaissances et les gestes professionnels objet de l'action de formation :

Des Questionnaires à Choix Multiple sont complétés par les participants à l'issue de chaque module, permettant de mesurer leurs connaissances.

Durant le cas pratique, le formateur les évalue au travers d'une grille d'évaluation.

CERTIFICAT DE RÉALISATION

A l'issue de la formation les stagiaires reçoivent une attestation de réalisation de l'action de formation dont ils pourront se prévaloir.

LES MODALITÉS D'INSCRIPTION

MOYENS HUMAINS

Un dossier de demande d'inscription complété doit être transmis au responsable de formation. Ce dossier peut être obtenu sur demande auprès de ce dernier.

L'inscription à la formation n'est effective qu'à compter de la signature de la convention ou du contrat de formation professionnelle.

IMPULSO fait parvenir des convocations comprenant les informations pratiques ainsi qu'une description de la formation à l'ensemble des bénéficiaire dès signature de la convention de formation.

L'entreprise bénéficiaire s'engage à assurer la présence des participants aux dates, lieux et heures prévus dans ce planning. En cas d'absence d'un stagiaire avec justificatif médical, les heures de formation correspondantes ne seront pas facturées.

En cas de session de formation inter-entreprise, les dates et les horaires exacts de formation sont confirmés au plus tard 14 jours calendaires avant le démarrage de la session de formation. La tenue de ces sessions est conditionnée à la possibilité d'organiser des sessions regroupant 4 participants.

Pour les stagiaires salariés, les heures de formation sont rémunérées par l'employeur. Les frais de repas et de transport peuvent être pris en charge par l'employeur.

Cette formation IMPULSO bénéficie de la certification QUALIOPi*, elle peut faire l'objet d'une demande de prise en charge auprès des Opérateurs de Compétences.

**La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Actions de formation*

MODALITÉS DE PERSONNALISATION ET D'ACCÈS À LA FORMATION

Les modules de formation peuvent être adaptés selon le niveau et les contraintes de chaque stagiaire. Les adaptations peuvent porter sur la date d'entrée en formation, sa durée, l'ordre des thèmes développés, l'importance donnée à chaque thème, etc.

Nos formateurs peuvent aussi s'adapter aux stagiaires ayant des difficultés de compréhension, de lecture et d'écriture du français.

Pour les personnes porteuses d'un handicap, il peut être proposé l'intervention d'un interprète en langue des signes, la fourniture de mobiliers et/ou l'utilisation de matériel spécifique, etc.

CONTACT

Clément BORGIA
Responsable de formation



07 69 81 21 46



clement@asso-impulso.org

549 rue Albert Bailly – 59700 Marcq-en-Barœul
IMPULSO, association déclarée sous le numéro W595027261, Siret 837 814 193 00012

TÉMOIGNAGES



Sophie Lengaigne

Responsable Développement Commercial chez La Cuisine de Jeanette

“Un grand merci pour cette formation de qualité. J’ai appris beaucoup de choses grâce à Clément. Il a réussi à nous donner des bases solides en matière de levée de dons.

J’ai hâte de mettre en pratique tous ses conseils pour notre prochaine campagne de crowdfunding. C’était aussi très enrichissant de partager cette formation avec d’autres associations.

En bref, je recommande cette formation à toute association qui cherche à diversifier sa source de financements, et donc à lever des dons, mais qui ne sait pas comment procéder !”



Maureen Govart

Fondatrice et Directrice Générale chez Mon Bonnet Rose

“Je tiens à exprimer toute ma gratitude pour la grande qualité de la formation que nous a dispensée Clément.

Sa capacité à nous transmettre des bases solides en matière de levée de dons a été une très grande aide. Je suis impatiente de mettre en pratique tous les conseils et astuces transmis, forts de l’expérience d’Impulso dans le domaine depuis leur création.

J’ai également apprécié la bienveillance, la patience et la volonté de nous aider à réussir chez Clément, qui ont grandement contribué également à la réussite de cette formation.

Enfin, cette formation est d’autant plus enrichissante qu’elle se réalise en collaboration avec d’autres associations : nous pouvons échanger sur les idées de chacun.e, et ainsi profiter de cette intelligence collective pour améliorer nos idées et faire évoluer nos projets.

Je recommande vivement cette formation à toutes les associations en quête de soutien financier !”