



REUSSIR VOTRE STRATEGIE DE FUNDRAISING

**Programme intensif de formation
sur les méthodes et techniques de fundraising,
appliquées à l'Enseignement Supérieur en France et à l'étranger**

Paris – 28 et 29 Novembre 2007

**Lieu :
NEGOCIA
8 av de la porte de Champerret
75838 Paris cedex 17**

En partenariat avec



une école de la



**Chambre de commerce
et d'industrie de Paris**

Personnes concernées

Membres de l'équipe de Direction, Directeurs du Développement, de la Communication et des Relations avec les Entreprises, des Universités et Grandes Ecoles.

Objectifs

Le but de ce séminaire est de permettre aux participants d'acquérir les **fondements méthodologiques** et les **concepts clés** indispensables à la **réussite de stratégies ambitieuses de fundraising**.

Il permettra aux participants de :

1. mesurer clairement les **enjeux internes et externes** d'une politique de fundraising,
2. comprendre et adapter les concepts, les outils et les meilleures pratiques expérimentées par les professionnels de fundraising. Les intervenants sélectionnés présenteront des illustrations concrètes sur des étapes clés.

Programme

Modérateur : Philippe Albert – Philanthrôpia

Mercredi 28 Novembre 2007

- 13 H 30 – 14 H :** Accueil des participants
- 14 H – 14 H 30 :** **Introduction : Présentation du programme et des participants**
Louise Giroux – Directrice Générale, Philanthrôpia
- 14 H 30 – 16 H :** **Une vue panoramique : Pourquoi la vague du fundraising se développe-t-elle ?**
 - Où en est le fundraising pour l'enseignement supérieur en France ?
 - La place du fundraising dans la stratégie des établissements
 - Au-delà des modes : pourquoi et comment développer une stratégie de fundraising ?
 - Les dix étapes-clés de la réussite du fundraising.*Louise Giroux et Céline Amet – Philanthrôpia*
- 16 H – 16 H 15 :** Pause café
- 16 H 15 – 17 H 15 :** **La structure juridique et le cadre légal du mécénat**
 - Faut-il créer des structures spécifiques ? Rôle des Associations Reconnues d'Utilité Publique et des Fondations.
 - Quels sont les critères de choix des structures les plus adaptées ? Comment intégrer la dimension internationale ?
 - Les avantages fiscaux offerts aux entreprises et aux particuliers – Différences entre mécénat et sponsoring.*Laurent Butstraen – Avocat associé, Cabinet DELSOL*
- 17 H 15 - 18 H :** **Témoignage de la Fondation HEC : 40 ans d'expérience de Fundraising**
Bernard Leveque () - Fondation HEC*
- 18 H :** Rafrâichissement

Jeudi 29 Novembre 2007

- 9 H – 9 H 15 :** **Introduction**
Frank Vidal – Directeur Général, Négocia
- 9 H 15 – 10 H 30 :** **La voie du succès : une préparation minutieuse de la campagne de fundraising**
 - La stratégie de fundraising s'articule sur la stratégie de développement de l'établissement
 - La sélection des projets à financer
 - La structuration des réseaux d'ambassadeurs et de partenaires
 - Pourquoi l'étude de faisabilité est-elle indispensable ?*Jean-Yves Samson : Directeur des Opérations - Philanthrôpia*
- 10 H 30 – 11 H :** Pause café
- 11 H – 12 H 30 :** **L'organisation d'une campagne de développement : une méthodologie précise.**
Le succès dépend d'une définition claire des objectifs et des moyens mis en œuvre. Cette session abordera :
 - L'articulation des objectifs et de la stratégie
 - Stratégie de marque, communication interne
 - La constitution du bureau de développement
 - La création du comité des ambassadeurs
 - La sollicitation des donateurs
 - La planification et les outils de contrôle*Louise Giroux – Directrice Générale, Philanthrôpia*
- 12 H 30 – 14 H :** Déjeuner
- 14 H – 15 H 30 :** **La sollicitation des grands donateurs : l'épreuve de vérité**
 - Comment cibler les donateurs et évaluer leur potentiel de don ?
 - Qui doit réaliser la sollicitation ?*Lucie Remillard – Directrice du développement, Hôpital Américain de Paris*
- 15 H 30 – 15 H 45 :** Pause café
- 15 H 45 – 16 H 45 :** **Un vivier de donateurs : les anciens élèves**
 - Comment organiser la sollicitation des diplômés ?*Ida Leduc (*) – INSEAD*
- 16 H 45 – 18 H :** **Table ronde : Quelles sont les erreurs classiques à éviter en réalisant une opération de fundraising ?**
Animateur : Lionel Bobot – Professeur NEGOCIA
A. Bravo () - Directeur Supélec*
Louise Giroux – Philanthrôpia
Jean-Yves Samson - Philanthrôpia
Ida Leduc () - INSEAD*

(*) sous réserve d'accord



Philanthrôpia est un groupe d'origine canadienne d'agences conseil en stratégies de mécénat international. Il accompagne les organismes à but non lucratif dans les secteurs de l'enseignement supérieur, de la culture, de la recherche, de l'humanitaire et du caritatif, au Canada, en Irlande et en France.

Constituée d'une équipe expérimentée en fundraising international, Philanthrôpia accompagne ses clients dans la définition de leurs projets de développement, évalue le potentiel de collecte de fonds et bâtit leur stratégie de campagnes de financement d'envergure.



Entièrement consacrée aux métiers commerciaux, NEGOCIA est une école unique en France. Elle propose une gamme de formations initiales et continues couvrant tous les champs et niveaux de qualification de la fonction commerciale, parfaitement adaptée aux attentes des entreprises et aux réalités des marchés internationaux. NEGOCIA est aussi un centre de recherche de haut niveau dans les domaines de la négociation, du commerce et de la distribution.

Inscriptions :

Les frais de participation sont de **750 Euros H.T.** incluant la formation, le déjeuner du 29 novembre et les pauses-café. Ces frais peuvent être imputés sur le budget de la formation professionnelle. Negocia vous fournit un justificatif.

Lieu

NEGOCIA
8 av de la porte de Champerret
75838 Paris cedex 17

Contacts

Philanthrôpia
17 Rue Louise Michel – 92300 – LEVALLOIS PERRET
Tél. : 01 46 17 09 80

Céline AMET : camet@philanthropia.net
Tél. : 01 46 17 09 83