ABC DE LA COLLECTE DE FONDS

Vous songez à plonger dans l'univers de la philanthropie ou n'avez que quelques années d'expérience? Votre organisme souhaite développer ou renforcer ses capacités en développement philanthropique?
La formation de l'ABC de la collecte de fonds est pour vous!

APERÇU DU COURS

Comme son nom l'indique, ce cours vise à fournir aux participants un aperçu des principes fondamentaux de la collecte de fonds. Il est parfaitement adapté aux débutants au sein de la profession qui comptent moins de cinq années d'expérience.

Le cours aborde les rôles et responsabilités du professionnel en philanthropie, en mettant l'accent sur les responsabilités que les novices sont susceptibles d'assumer au début de leur carrière. Les modules sont les suivants : Aperçu de la collecte de fonds, Élaboration d'un programme intégré de collecte de fonds, Marketing – Gage d'un succès soutenu, Établissement et maintien des relations, Obtention des dons, Les bénévoles – Partenaires en collecte de fonds et Gestion et responsabilisation.

Module 1 – Aperçu de la collecte de fonds

Aperçu général de ce qu'est la collecte de fonds professionnelle, incluant l'importance de la philanthropie au sein des organisations et les principales motivations des donateurs. Autres sujets abordés : principales sources de contributions; importance de l'éthique et de la responsabilisation; programme de développement intégré et éléments essentiels à la réussite; la collecte de fonds en tant que profession (ce segment met l'accent sur les principales qualités requises pour réussir et sur la voie à suivre pour se perfectionner dans le domaine).

Module 2 – Élaboration d'un programme intégré de collecte de fonds

Il est important de se doter d'un programme exhaustif qui exprime clairement les arguments de soutien de l'organisme et inclut des occasions de soutien appropriées pour réussir à recueillir les fonds nécessaires à la réalisation de la mission de l'organisme. Le module 2 traite de l'importance d'harmoniser ce programme exhaustif à la mission globale et au plan stratégique de l'organisme. Il comprend un survol des différents types de campagnes (dons annuels, dons majeurs, dons planifiés), et met l'accent sur l'importance des campagnes de dons annuels. Il y est aussi question des politiques et procédures qu'il faut adopter pour s'assurer que les intentions des donateurs sont respectées et que les donateurs et bénévoles sont honorés comme il se doit.

Module 3 – Marketing – Gage de succès soutenu

Pour garantir le succès immédiat et futur, il est essentiel d'informer les publics pertinents (donateurs et donateurs potentiels) des activités de collecte de fonds et de faire part à toutes les parties intéressées des progrès accomplis. Un marketing efficace constitue un élément clé dans l'établissement et le maintien de relations durables à des fins de collecte de fonds. Le module 3 traite de l'élaboration d'un plan d'activités de marketing et de communication visant à appuyer les objectifs et les stratégies de développement. Il y est également question des rôles de plus en plus importants que jouent aujourd'hui Internet et les médias sociaux dans le domaine de la collecte de fonds.

Association des professionnels en philanthropie - section du Québec
C.P. 69023, Laval (Québec) H7X 3M2
514 918-6572
info@afpquebec.ca

AFP
Association of Fundraising Professionals
Association des professionnels en philanthropie
Section du Québec

ABC DE LA COLLECTE DE FONDS

Module 4 – Établissement et maintien des relations
Le succès des collectes de fonds repose en grande partie sur les relations. Pour que les relations soient fructueuses, il faut d'abord apprendre à bien connaître les donateurs actuels et les donateurs potentiels. Le module 4 aborde le rôle primordial de la recherche de données sur les donateurs potentiels et les donateurs, qui inclut l'identification et la segmentation des donateurs potentiels et des donateurs selon des variables appropriées, ainsi que la gestion efficace des dossiers des donateurs en vue de maintenir les relations établies. Le module traite aussi de fidélisation (entretien des relations/resserrement des liens), de l'établissement et du maintien des relations avec des particuliers et des organisations ainsi que des manières d'optimiser les relations pour retenir les donateurs.

Module 5 – Obtention des dons
Une fois le plan de développement élaboré et les politiques et procédures appropriées établies, le moment est venu de solliciter activement les dons auprès des donateurs et des donateurs potentiels. Le module 5 traite des stratégies en matière de sollicitation en fonction des types de campagnes menées, en mettant l'accent principalement sur les techniques de sollicitation de dons annuels. Y sont également abordées brièvement les techniques de sollicitation de dons majeurs et de dons planifiés.

Module 6 – Les bénévoles – Partenaires en collecte de fonds
Amasser des fonds serait tout simplement impossible sans la participation de bénévoles dévoués qui appuient les efforts de l'organisme. L'établissement et le maintien de relations empreintes de respect avec les bénévoles se révèlent à la fois un art et une science, à commencer par la manière dont l'organisme les recrute. Le module 6 traite des méthodes efficaces en matière de recrutement, de formation, de gestion, de motivation, d'évaluation et de reconnaissance des bénévoles. Il est également essentiel de savoir qu'il y a des moments où il est important de faire participer les bénévoles au processus de développement de manière à ce qu'ils aient un sentiment de responsabilité à l'égard de la mission de l'organisme et puissent bien assumer leurs rôles.

Module 7 – Gestion et responsabilisation
La collecte de fonds, c'est bien plus que le simple fait de solliciter des donateurs et des donateurs potentiels. Le service de développement est responsable de la gestion du plan de développement. Le module 7 présente un aperçu des aspects liés à la gestion, notamment l'établissement d'un budget, la gestion des dossiers, le traitement des dons, l'évaluation des programmes ainsi que les principaux rôles et responsabilités du personnel et des bénévoles qui assument le leadership. Pour conclure, il aborde la question de la responsabilisation (ou reddition de comptes) et les exigences juridiques, en plus de proposer un exercice sur le code d'éthique qu'il faut respecter dans le domaine de la collecte de fonds.

ENSEIGNANTS

Consultez la liste des enseignants sur notre site Web.
https://afpquebec.ca/fr/evenements-et-formations/conferences/cours-abc-de-la-collecte-de-fonds-2027-a-montreal-en-francais-et-en-anglais/

ABC DE LA COLLECTE DE FONDS

BÉNÉFICES POUR L'EMPLOYEUR

En permettant à votre employé d'accéder à la formation de l'ABC de la collecte de fonds, vous :

- Assurez l'acquisition rapide et complète de bases solides en collecte de fonds éthique
- Permettez à votre organisation de se doter d'une expertise appuyée sur l'expertise et l'expérience d'un réseau mondial de 30 000 professionnels de la collecte de fonds
- Offrez une opportunité unique de réseautage et de maillage avec d'autres professionnels de la philanthropie
- Permettre, à moindre de coût, de participer à une activité de développement professionnel enrichissante et mobilisante
- Investissez dans le développement financier de votre organisme

POUR VOUS INSCRIRE

La prochaine formation de l'ABC de la collecte de fonds aura lieu les 21 et 22 janvier à Montréal (lieu à confirmer sous peu).

Tarif pour les membres : 495 $ plus taxes
Tarif pour le non-membres: 595 $ plus taxes
*Rabais de 25 $ par personne est alloué si deux personnes ou plus d'un même organisme.

Inscrivez-vous en ligne dès maintenant!
https://afpquebec.ca/fr/evenements-et-formations/conferences/cours-abc-de-la-collecte-de-fonds-2027-a-montreal-en-francais-et-en-anglais/

APPLIQUEZ SUR UNE BOURSE

L'AFP Québec est fière d'offrir des bourses de 250 $ afin de réduire les coûts de formation pour assister au cours de l'ABC de la collecte de fonds. Détails à venir.

Consultez les détails et les critères de sélection sur notre site Web.
https://afpquebec.ca/fr/offre-aux-membres-et-adhesion/programmes-de-bourses/#abc