



**LE DISPOSITIF LOCAL
D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ESS**
HAUTE-LOIRE

Accompagnement collectif

**« Définir et mettre en œuvre une stratégie
de collecte de fonds et de mécénat »**

avec le cabinet ODE Fundraising

Temps collectifs et individualisés

Partenaires financeurs



Cette action est cofinancée par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel régional "Auvergne-Rhône-Alpes" et inclue les années 2014-2020.



Dispositif porté en Haute-Loire par l'association :



MODALITES

Date : 3 temps collectifs d'une demi-journée (apports méthodologiques et pratiques)

+ **RDV individualisés** (2h à ½ journée) par structure pour traiter des spécificités et enjeux propres (session limitée à 6 structures)

Lieu : CIPRO 43, 13 avenue des belges au Puy en Velay

Contact : Mélanie CHAMBON, chargée de mission DLA au CIPRO 43, 04 71 06 06 80,
melanie.chambon@cipro43.com

Public : dirigeants bénévoles et/ou salariés des structures de l'ESS employeuses (associations, SCOP, SCIC, entreprises avec agrément ESUS. Participation limitée à 6 structures.

Coût : accompagnement entièrement pris en charge par le DLA de la Haute-Loire

Intervenant : M. Olivier DURAND-EVRARD du cabinet ODE Fundraising.

OBJECTIFS DE LA SESSION D'ACCOMPAGNEMENT

- Définir et construire une stratégie de recherche de fonds propre à sa structure, sa vision, ses missions et ses valeurs
- Favoriser une mobilisation collective au sein des structures en mode projet autour de l'utilité sociale / des spécificités des enjeux stratégiques et des plans d'actions
- Construire un argumentaire adapté en fonction des cibles de donateurs / financeurs
- Donner les clés et les conseils pour faire vivre la relation dans le temps



PROGRAMME

Temps COLLECTIFS

Modalités : 3 ateliers collectifs en présentiel + 1 RDV visio

ATELIER 1 – Définir ses fondamentaux associatifs, stratégie et projet

(lundi 24 avril de 14h à 17h30)

- ⇒ Méthodologie pour définir une stratégie Fundraising, mécénat et recherche de partenaires
- ⇒ Présentation du diagnostic stratégique de fundraising
- ⇒ Cohérence stratégique : vision, mission, valeurs, ambition, stratégie
- ⇒ Analyse des projets et organisation : informations indispensables pour les mécènes, mode de présentation, etc.

ATELIER 2 – Recherche et identification des partenaires potentiels – définir la cible

(jeudi 4 mai de 14h à 17h30)

- ⇒ Analyser qualifier et étendre le réseau de son organisation
- ⇒ Identifier les entreprises et fondations, sollicitation des particuliers
- ⇒ Définir une stratégie de collecte et le modèle économique de collecte
- ⇒ Définir le plan de communication

ATELIER 3 - Organiser et s'engager dans la collecte et solliciter les mécènes

(date à définir selon vos disponibilités lors de la première rencontre avec le cabinet)

- ⇒ Analyser qualifier et étendre le réseau de son organisation
- ⇒ Identifier les entreprises et fondations, sollicitation des particuliers
- ⇒ Définir une stratégie de collecte et le modèle économique de collecte
- ⇒ Définir le plan de communication

DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DE FUNDRAISING (RDV visio avec le consultant dans la phase de temps collectif)

Temps d'APPUI CONSEIL INDIVIDUALISE

Modalités : 2h à ½ journée par structure participante

- ✓ Feuille de route et plans d'actions
- ✓ Définition des grandes lignes de la stratégie de collecte de fonds privés