

Construire une **stratégie de fundraising** solide et durable

Formation du 2^e semestre 2026,
remplaçant la formation « Fondamentaux stratégiques du fundraising »

Dans un environnement incertain et concurrentiel, structurer sa stratégie de collecte est essentiel. Cette formation de 2 jours va permettre aux participants de prendre de la hauteur pour bien démarrer une stratégie de fundraising ou réviser les fondamentaux pour se ressourcer et se challenger. En réinterrogeant les fondements de leur structure, en maîtrisant la vision globale et les clés de mise en œuvre d'une stratégie ambitieuse mais réaliste, les participants vont pouvoir évoluer vers une posture d'acteur de changement.

Objectif de la formation

- Porter une réflexion stratégique sur le développement des ressources
- Maîtriser les étapes clés d'une stratégie de fundraising structurée
- Disposer d'outils pour déployer et piloter sa stratégie
- Clarifier son rôle

Compétences et aptitudes

- Challenger les fondamentaux stratégiques de sa structure
- Positionner le fundraising dans son modèle socio-économique
- Auditer sa capacité de collecte
- Bâtir une stratégie à 3 ans ambitieuse mais réaliste
- Construire les outils et supports fondamentaux de sa mise en œuvre et de son suivi
- Identifier les priorités à engager

Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques structurants
- Auto-évaluation
- Outils d'analyse (SWOT, PESTEL, ...)
- Cas pratiques
- Pitch stratégique
- Echanges entre participants

Modalités d'évaluation

Quizz



Retrouvez cette formation dans le bloc 1 du parcours certifiant

DURÉE

2 jour

De 9h30 à 18h

Soit 14h de formation

En présentiel : 14 personnes

Délai d'accès

7 jours à la réception du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

Du 9 au 10 septembre 2026

Du 21 au 22 septembre 2026

Du 12 au 13 octobre 2026

Du 19 au 20 octobre 2026

TARIFS

Adhérents : 1050€

Non adhérent : 1260€

Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PREREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Fondamentaux stratégiques du fundraising

Formation du 1^e semestre 2026

Objectif de la formation

- Savoir se situer et situer son organisation dans un contexte interne et externe extrêmement évolutif
- Définir une stratégie de collecte de fonds avec un plan d'action (vision stratégique globale)
- Construire des outils opérationnels (base projets, champ de parole, carte de proximité, base prospects, phrase de présentation rapide...)
- Valider (Renforcement ou remise en cause) de l'intérêt, à priori, pour le métier
- Identifier sa sensibilité particulière/à l'ensemble des métiers du FR (gestion équipe, MD, relation gd DO, numérique, legs, communication grand public ...)

Compétences et aptitudes

- Réaliser un SWOT pour identifier les points clés
- Calibrer et négocier un objectif de collecte
- Construire un business model prévisionnel de collecte
- Caractériser et segmenter les cibles
- Identifier les techniques de collectes les plus pertinentes par rapport à son propre contexte
- Evaluer la capacité de sa structure à la collecte de fonds
- Bâtir une stratégie globale de collecte à 3 ans
- Être capable d'anticipation et de se projeter, avoir un esprit d'analyse et de synthèse
- Aptitude à fixer et réaliser des objectifs avec une forte orientation résultats

Méthode pédagogique

- Animations participatives : jeux cadres, ADEL
- Questionnaire d'auto évaluation
- Mise en situation des acquis à partir de 2 organisations/projets fil rouge choisis parmi les organisations des participants
- Focus techniques et informatifs

Modalités d'évaluation

Questionnaire d'évaluation finale

Quizz/animations d'acquis des compétences sur J1



Retrouvez cette formation dans le bloc 1 du parcours certifiant

DURÉE

2 jour

De 9h30 à 18h

Soit 7h de formation

En présentiel : 14 personnes

Délai d'accès

7 jours à la réception du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

16 au 17 février 2026

02 au 03 mars 2026

16 au 17 mars 2026

30 au 31 mars 2026

TARIFS

Adhérents : 1050€

Non adhérent : 1260€

Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PREREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Intervenant : Philippe DOAZAN – Duniya

Expert indépendant et militant du développement des ressources des organisations d'intérêt général, Philippe les accompagne, les anime et les forme sur le fundraising et sur le développement de leurs capacités d'innovation et de changement. Philippe a ainsi accompagné une soixantaine d'organisations (ONG, grandes écoles, établissements médico sociaux, réseaux de recherches, associations de patients, fonds de dotation territoriaux, diocèses ...) sur la construction et la mise en œuvre de leur stratégie de collecte de fonds privés et il forme chaque année environ 200 personnes.

Philippe est certifié par l'Indiana University Center on Philanthropy (The Fund Raising School) et par Créa Université (Université Paris V et Créa France). Il est formateur à l'ESSEC en stratégie de fundraising dans le cadre du Certificat Français du Fundraising (CFF), intervenant régulier dans les différents séminaires de collecte de fonds, référent pédagogique de l'Association française des fundraisers et membre du Comité de «Fundraizine », le magazine des fundraisers français où il tient la rubrique « out of the box ».

*: Duniya (dùn-i-yä) signifie la terre, la vie, le monde en Hindi, en Peul, Gujarathi, Malgache, Arabe...

INFORMATIONS PRATIQUES

Accueil à 9h15

Début à 9h30 / Fin à 18h

Lieu :

Association française des fundraisers

14 rue de liège

78009

Chiffres clés 2025

- **80 professionnels formés**
- **7 sessions organisées**
- **49 évaluations recueillies**
- **100 % de satisfaction**
- **97 % des participants estiment que la formation répond à leurs attentes**
- **98 % déclarent avoir acquis des compétences transférables**

Formation parmi les plus suivies du catalogue AFF 2025.