



EthiKa
Marketing Social

Formation en recherche de fonds

*Un cours destiné aux institutions à but non lucratif
pour maîtriser les techniques
en récolte de fonds
(fundraising)*



UNE NOUVELLE FORMATION PROPOSÉE PAR ETHIKA

Se professionnaliser pour atteindre ses objectifs

Le secteur à but non lucratif représente aujourd'hui un « marché » devenu extrêmement concurrentiel. Pour atteindre leur objectifs, les organisations doivent puiser leurs ressources dans un environnement complexe, où la diversification et la maîtrise des techniques en recherche de fonds sont impératifs.

Les donateurs et bailleurs de fonds sont extrêmement sollicités et doivent faire des choix. Aussi les institutions sont-elles obligées de se professionnaliser pour répondre à leurs attentes.

Des cours sur mesure

Les cours proposés par Ethika sont constitués de modules à choix et selon les besoins (durée : un à quatre jours). Ils permettent de se familiariser avec les techniques adéquates pour approcher chaque secteur de financement de manière appropriée.

Les participants apprendront notamment à

- établir une stratégie
- identifier les attentes des donateurs et des bailleurs de fonds
- créer des dossiers de demandes de fonds
- négocier le financement d'un projet
- lancer une campagne de recherche de fonds
- réaliser et planifier un mailing
- organiser une manifestation (Events)

Programme du cours *(modules à choix)*

Module 1

Introduction

- Sponsoring et mécénat
- Fiscalité
- Stratégie de recherche de fonds

Les donateurs privés : concept d'un mailing

- Comment établir un concept « mailing »
- Lettres d'appel
- Newsletter (bulletin d'information)
- Logistique d'un envoi
- Suivi (remerciements, statistiques)

Workshop : exercices pratiques

Module 2

Les fondations et autorités publiques

- Identification des lignes budgétaires
- Avant la création du dossier
- Comment créer un dossier qui se démarque ?
- Les annexes
- Le suivi du dossier

Workshop : exercices pratiques

Programme du cours (suite)

Module 3

Les entreprises : élaboration de partenariats

- L'environnement économique actuel
- De la responsabilité sociale des entreprises au développement durable
- Identifier les attentes des entreprises
- Les partenariats : une affaire de créativité
- Quelles prestations offrir aux entreprises ?
- Comment préserver l'éthique dans un partenariat ?

Workshop : exercices pratiques

Module 4

Les sources de financement complémentaires

- Les « Events »
- Création d'un réseau : comment tirer le meilleur parti de nos contacts
- Les clubs services : une tradition caritative
- Les legs / successions: une stratégie de financement à long terme
- Internet : une nouvelle source de financement ?

Workshop : exercices pratiques



Ilona Pongracz

Elle a puisé son expérience en travaillant dans le secteur du sponsoring pour l'entreprise *British American Tobacco (B.A.T)*, puis au Comité International de la *Croix Rouge (CICR)* dans la division de la promotion et recherche de fonds auprès du grand public.

Durant neuf ans, elle met sur pied, pour le CICR, le secteur du marketing direct (mailings, newsletters), lance des campagnes nationales, produit des dossiers de demande de financement, crée un site de recherche de fonds «online».

Durant cette période, elle suit plusieurs formations en «Fundraising» à Los Angeles, en Angleterre, et aux Pays-Bas.

En 2002, elle fonde *EthiKa* marketing social, spécialiste en communication et recherche de fonds pour les institutions à but non lucratif.

Ilona Pongracz est également co-directrice du cours : «Le Management culturel et social», lancé par le Centre suisse d'enseignement du marketing, de la publicité et de la communication, le **SAWI**.

Elle est également membre de la **Société Suisse des Spécialistes en Fundraising (SSSF)** où elle donne des présentations et anime des workshops, lors de séminaires de spécialisation dans le domaine de la recherche de fonds.

Communiquer des causes **Récolter des fonds avec succès...**

Ce cours s'adresse à toute personne en charge de trouver des fonds pour le compte d'une organisation à but non lucratif, que ce soit en faveur d'une cause humanitaire, sociale, environnementale ou culturelle.

Nous nous tenons à votre entière disposition pour tout renseignement complémentaire, ainsi que pour vous informer sur les conditions des cours.

N'hésitez pas à nous contacter :



EthiKa
Marketing Social

14, avenue Gaspard-Vallette

1206 Genève

Tél. 022 789 17 83

Fax. 022 789 17 87

info@ethika.ch

www.ethika.ch