



Calendrier 2026 – les cours se déroulent de 16h à 20h

Dates

1 – Contexte et stratégie en recherche de fonds

Panorama de la recherche de fonds	Définir les bailleurs de fonds et leurs caractéristiques	26 janvier
Philanthropie et acteur fundraiser	Identifier les profils des acteurs impliqués dans la recherche de fonds	29 janvier 02 février
Stratégies en recherche de fonds	Établir une stratégie selon différents segments de donateurs Intégrer une stratégie numérique	05, 09 février 12, 16 février
Gestion de projet	Planifier et coordonner une campagne de collecte de fonds	23 février
Aspects financiers	Définir un budget et le contexte financier du fundraising	02 & 05 mars
Cadre légal	Identifier les contraintes légales	09 mars
Partage d'expériences	Ateliers participatifs, échanges avec des fundraisers, coaching de groupe	12, 16 et 19 mars

2 – Bailleurs de fonds et outils de fundraising

Grand public	Déterminer les caractéristiques du grand public	23 & 26 mars
Grands donateurs	Développer une approche des grands donateurs	30 mars 02 avril
Fondations	Analyser les spécificités des fondations donatrices	13 & 16 avril
Entreprises	Identifier les partenariats potentiels avec les entreprises	20 & 23 avril
Outils digitaux	Développer les outils numériques complémentaires à la recherche de fonds traditionnelle	27 & 30 avril
Legs	Définir le leg comme outil de donation	04 mai
Communication	Adapter une communication favorisant la recherche de fonds	07, 11 & 18 mai

3 – Campagne de recherche de fonds

Partage d'expériences & ateliers	Concevoir une campagne fundraising en incluant toutes les étapes et les facteurs clés de succès. Travail personnel estimé à 80 heures, reddition travail écrit mi-août et soutenance devant jury fin août – début septembre	21 & 28 mai
---	--	-------------