

Calendrier 2027

Recherche de fonds – CAS

1 – Contexte et stratégie en recherche de fonds

Panorama fundraising	Définir les bailleurs de fonds et leurs caractéristiques	21 janvier*
Philanthropie et acteur fundraiser	Identifier les profils des acteurs impliqués dans la recherche de fonds	25 & 28 janvier
Stratégies en recherche de fonds	Établir une stratégie selon différents segments de donateurs Intégrer une stratégie numérique	01 & 04, février 08 & 15 février
Gestion de projet	Planifier et coordonner une campagne de collecte de fonds	22 février
Aspects financiers	Définir un budget et le contexte financier du fundraising	25 février 01 mars
Cadre légal	Identifier les contraintes légales	04 mars
IA et fundraising	Démystifier l'utilisation de l'IA en recherche de fonds	08 mars
Partage d'expériences	Ateliers participatifs, échanges avec des fundraisers, coaching	11 & 15 mars

2 – Bailleurs de fonds et outils de fundraising

Grand public	Déterminer les caractéristiques du grand public	18 & 22 mars
Fondations	Analyser les spécificités des fondations donatrices	08 & 12 avril
Grands donateurs	Développer une approche des grands donateurs	15 & 19 avril
Entreprises	Identifier les partenariats potentiels avec les entreprises	22 & 26 avril
Outils digitaux	Développer les outils numériques complémentaires à la recherche de fonds traditionnelle	29 avril 03 mai
Legs	Définir le leg comme outil de donation	10 mai
Communication	Adapter une communication favorisant la recherche de fonds	13, 20 & 24 mai

3 – Compagne 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	27 & 31 mai
---	---	-------------

*Les cours se déroulent en présentiel les lundis et les jeudis de 16h à 20h