



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

## Dates

### 1 – Contexte et stratégie en recherche de fonds

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

### 2 – Bailleurs de fonds et outils de fundraising

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

### 3 – Campagne de recherche de fonds

<b>Partage d'expériences &amp; ateliers</b>	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
---	--	-------------