Programme de formation

Radios : diversifiez vos ressources par le mécénat et la collecte de fonds privés

Dernière mise à jour : 19/02/2026

Deux jours intenses pour comprendre le mécénat et la collecte de fonds privés, un bilan 3 mois après : apprenez à initier le dialogue pour convaincre, négocier et fidéliser vos donateurs.

Public visé

Salarié.e d'une radio

Demadeur.euse.s d'emploi

Pré-requis

Maîtrise du français à l'oral et à l'écrit

L'utilisation durant la formation d'un ordinateur et d'un casque audio (ou à défaut d'écouteurs) est obligatoire

Les prérequis seront vérifiés par la complétion d'un questionnaire en ligne et lors d'un entretien préalable à l'entrée en formation.

Informations sur l'accessibilité

Nous adaptons le plus possible le contenu et le déroulé de nos formations aux besoins spécifiques (adaptation pédagogique, logistique, organisationnelle, handicap...).

Pour assurer une prise en compte de vos besoins spécifique, merci d'en faire part :

- lorsque vous complétez votre questionnaire de prise en compte des besoins
- lors de votre entretien avec un conseiller

En cas de questions, contactez par mail florian.lebars@laskol.fr

Objectifs pédagogiques

Comprendre le mécénat et la collecte de fonds privés

Mettre en place une stratégie

Organiser une action de collecte

Fidéliser ses partenaires

Description / Contenu

L'appel à la générosité du public et des entreprises se révèle comme étant un véritable défi de diversification des ressources des radios associatives de notre territoire, essentiel à la pérennité et au développement des projets. Mais par où commencer et comment organiser une collecte de fonds privés ?

Entre publicité, sponsoring, messages d'intérêt général et collectif, comment développer les soutiens en mécénat, tout en respectant ses engagements auprès du FSER ? Pourquoi et comment utiliser l'outil mécénat comme levier fédérateur d'une

création commune pour encourager la mission de « communication sociale de proximité » des radios associatives et pour mettre l'innovation et la coopération au cœur des projets de développement ? Quels outils et méthodes user pour développer sa collecte de fonds par le don manuel et le don en ligne ? Quelles ressources humaines et transverses sont à impliquer pour atteindre les objectifs posés et ainsi établir un modèle économique hybride, équilibré et durable du projet ?

A l'issue de ce parcours de formation de 3 jours, vous serez en mesure d'élaborer une stratégie de mécénat opérationnelle adaptée au projet et au public, de sécuriser votre démarche sur le plan juridique et fiscal, de mettre en œuvre les bonnes pratiques de la recherche de fonds privés par voix manuelle et numérique et de lancer une campagne de communication agile, selon vos spécificités et votre authenticité.

JOUR 1 : Connaître les fondamentaux de la collecte de fonds privés

Cette première journée de formation vous permettra d'appréhender les différentes méthodes et formes de collecte de fonds privés et de maîtriser le cadre juridique et fiscal du mécénat.

> Le baromètre du don et de la philanthropie du monde au local,

> Le mécénat : définition, formes & éligibilités,

> Le cadre juridique et fiscal du mécénat,

> Le micro-don et le financement participatif,

> La gestion des conventions et la délivrance des contreparties et reçus fiscaux.

Objectifs :

Comprendre les tendances du Mécénat des entreprises et des particuliers

Maîtriser les différentes méthodes et formes de collecte de fonds,

Distinguer le mécénat du sponsoring,

Maîtriser le cadre juridique et fiscal du mécénat,

Délivrer les contreparties, les conventions et reçus fiscaux.

Jour 2 : Construire la stratégie et passer à l'action

Cette seconde journée de formation vous permettra de consolider les fondamentaux de votre projet, de structurer vos besoins, d'affûter votre

argumentaire, d'organiser votre plan de collecte pour initier le dialogue afin de convaincre et de fidéliser vos donateurs.

> Consolider les fondamentaux et la raison d'être du projet,

> Identifier et organiser les besoins et les ressources du projet,

> Valoriser ses ambitions de collecte et poser ses objectifs,

> Identifier un cœur de cible et construire un argumentaire de conquête,

> Mettre en œuvre un plan de collecte de fonds privés,

> Sensibiliser, solliciter et fidéliser.

Objectifs :

Mieux se connaître pour définir la bonne stratégie du projet,

Conforter la mission, les valeurs et la vision du projet (VMV),

Structurer son modèle économique et son plan de collecte,

Comprendre les motivations des donateurs et leurs perspectives,

Prouver le bien fondé du projet et organiser sa prospection,

Construire une politique de remerciement et de fidélisation.

Étape II : WEBINAIRE

Jour 3 : Webinaire « Capitaliser sur la mise en application de la stratégie de Fundraising »

Cette demi-journée organisée sous la forme d'un webinaire vous permettra de faire le point sur l'avancement opérationnel de votre stratégie de fundraising et d'évaluer ensemble les axes d'amélioration pour enrichir les acquis.

> Capitaliser sur la formation et rappeler les prérequis et clés de réussite,

> Partager la mise en application de la stratégie de fundraising,

> Evaluer les ouvertures et freins rencontrés et conseiller sur les axes d'amélioration

Modalités pédagogiques

Méthode participative, active selon la méthode anglo-saxonne « The Basic Fundraising Wheel » : l'intervention est entrecoupée de temps de travail collectifs et participatifs

pendant lesquels les participants s'exercent de manière active et pratique sur leur projet.

3 mois après les deux jours en présentiel, une demi-journée de bilan (à distance) vient évaluer votre mise en oeuvre du mécénat et vos résultats.

Moyens et supports pédagogiques

Mise à disposition d'une « Boite à Outils Numérique » partagée, proposant le résumé de la formation, les exercices, des guides et brochures de mise en pratique, des dossiers de mécénat, les baromètres du mécénat des entreprises et des particuliers, des conventions et rescrit fiscal « type », une liste de fondations, réseaux et liens utiles, une bibliographie complète pour élaborer, appliquer et enrichir les acquis.

Modalités d'évaluation et de suivi

- Le ou la participante répond à un questionnaire de positionnement en amont de la formation, afin d'aider la formatrice ou le formateur à adapter sa pédagogie, et à l'issue de sa formation, afin de mesurer sa progression.

- Un questionnaire à l'entrée et la sortie de la formation permettra d'évaluer l'atteinte de l'objectif final.

- Evaluation formative tout au long de la formation à travers la réalisation de mise en situation sur les thèmes et sujets de chaque participant.

Satisfaction

% de satisfaction à l'issue de la formation

Calcul réalisé sur un an glissant avec 0 recueillis sur 0 soit un taux de réponse de 0

Prix	Durée	Organisation	Contacts
Inter : 1137,50 € Intra : 5200,00€	17,50	*Mixte*	Tél : **02 99 57 06 24** Mail : **info@laskol.fr**