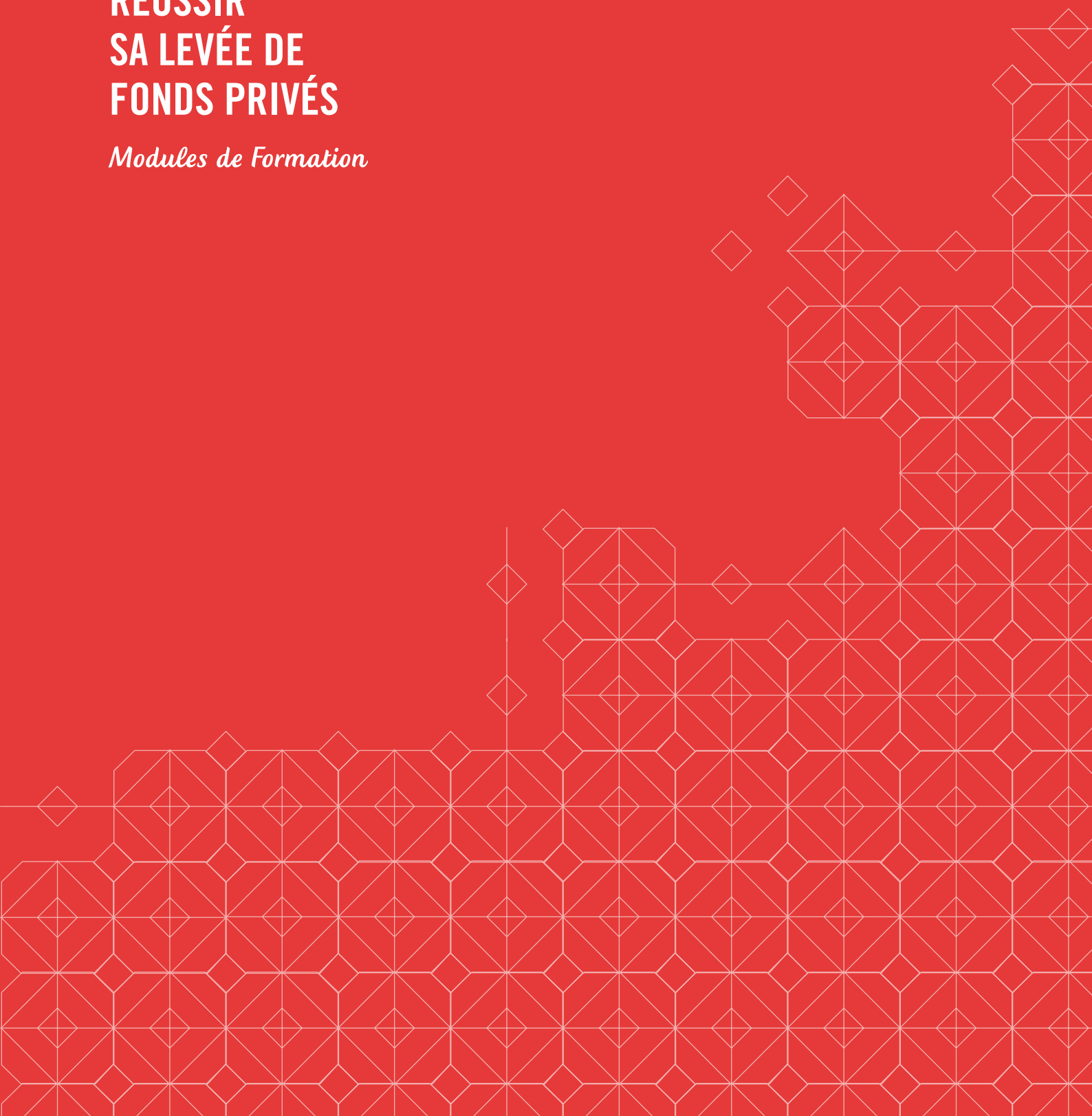




---

# RÉUSSIR SA LEVÉE DE FONDS PRIVÉS

*Modules de Formation*



# QUI SOMMES-NOUS ?



EQUANTITY EST UNE SOCIÉTÉ DE CONSEIL SPÉCIALISÉE DANS LE DÉVELOPPEMENT ET LE FINANCEMENT DE PROJETS À IMPACT, QUI MOBILISENT DES FONDS PRIVÉS (MÉCÉNAT, PHILANTHROPIE ET INVESTISSEMENTS) POUR SE DÉPLOYER.

Nous accompagnons les organisations publiques et privées de l'économie culturelle, sociale, solidaire et environnementale : associations, fondations, institutions ou encore entreprises.

- ◆ **UN ACCOMPAGNEMENT** au plus près de vos besoins, pour proposer des réponses stratégiques et opérationnelles sur mesure à vos problématiques.
- ◆ **UNE APPROCHE OUVERTE**, dans une dynamique de mise en mouvement de l'ensemble de l'écosystème de l'Économie de l'engagement pour construire des modèles économiques pérennes.
- ◆ **UNE EXPERTISE UNIQUE** reposant sur une grande connaissance des donateurs et des investisseurs sociaux.



MA  
NI  
FES  
TO

MA  
NI  
FES  
TO

**PARCE QU'AUJOURD'HUI**  
économie classique et économie solidaire  
savent **DIALOGUER** et **COLLABORER**

## **NOUS**

acteurs de la philanthropie, associations, fondations,  
institutions publiques, entreprises responsables,  
organisations de la culture, de la santé, de la solidarité,  
de l'environnement

nous formons la nouvelle économie  
**L'ÉCONOMIE DE L'ENGAGEMENT**

chaque jour, nous apportons la preuve  
que l'économie sociale et solidaire  
**EST CRÉATRICE DE VALEUR**  
valeur financière et valeur humaine  
richesse économique et richesse sociale

**NOUS RAPPELONS QUE**  
les entreprises qui placent l'impact social au cœur  
de leur stratégie sont les plus performantes  
et les plus innovantes dans la durée

nous affirmons que  
**L'INTÉRÊT GÉNÉRAL**  
**EST UN INVESTISSEMENT**  
une source de croissance  
et de développement

**UNISSONS**  
nos forces et bâtissons  
**CE MONDE QUI VIENT**  
avec enthousiasme, ambition et volonté !

MA  
NI  
FES  
TO

*Equaninity*  
BUILD SOLIDARITY

MA  
NI  
FES  
TO

# POURQUOI LES FONDS PRIVÉS ? POURQUOI SE FORMER ?

## *Pourquoi les fonds privés ?*

- ◆ **ACQUÉRIR** plus d'autonomie dans la mise en œuvre de ses projets en diversifiant les sources de financement.
- ◆ **CONCENTRER** ses efforts là où ils sont les plus utiles pour optimiser son impact.
- ◆ **RENFORCER** un modèle économique trop dépendant de fonds publics, en baisse régulière ces dernières années.
- ◆ **IMPLIQUER** des acteurs économiques au cœur d'un projet de société et co-construire le changement social.

## *Pourquoi se former ?*

- ◆ **CONNAÎTRE ET COMPRENDRE** le monde du financement privé (philanthropie, mécénat), son histoire, ses évolutions, ses tendances, ses acteurs clés.
- ◆ **S'ADAPTER** aux nouvelles pratiques, et innover dans son approche de collecte :
  - *Comprendre la philanthropie « d'investissement » qui succède à une philanthropie « de charité ».*
  - *S'adapter en permanence pour faire face à des acteurs qui se diversifient et construisent des approches qui leur sont propres.*
  - *Innover et singulariser sa stratégie de collecte pour répondre à une concurrence accrue des organisations entre elles.*
- ◆ **ACCOMPAGNER** son changement d'échelle ou son essai-  
mage de leviers de financement adéquats.



### *Equanity*

VOUS APPORTE LA GARANTIE  
D'UN ACCOMPAGNEMENT  
PERSONNALISÉ SUR MESURE  
ET D'UNE EXPERTISE  
DES GRANDS DONATEURS ET  
DES INVESTISSEURS SOCIAUX,  
POUR ÉLARGIR VOTRE HORIZON  
DE COLLECTE.



# VOTRE ORGANISATION ET VOS ENJEUX

**ENJEUX DE DÉFINITION STRATÉGIQUE**

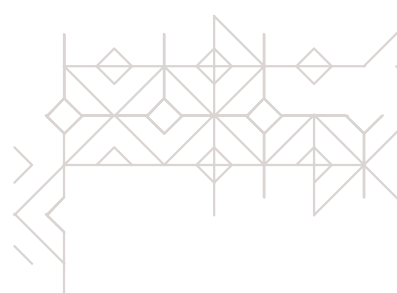
**ENJEUX D'ORGANISATION ET DE GESTION OPÉRATIONNELLE**

**ENJEUX DE GOUVERNANCE**

**ENJEUX JURIDIQUES**

**ENJEUX DE MÉTHODE**

...

- 
- *Votre dernière levée de fonds n'a pas marché et vous ne comprenez pas pourquoi ;*
  - *Vous souhaitez développer une approche vers les grands donateurs mais ne savez pas par où commencer ;*
  - *Vous ne savez pas comment impliquer des entreprises dans votre projet ;*
  - *Vous souhaitez faire le point sur votre stratégie et vos pratiques, repartir sur de bonnes bases ou former vos collaborateurs ;*
  - *Vous ne parvenez pas à trouver des financeurs capables de vous soutenir dans votre fonctionnement (vs Investissements) ;*
  - *Vous voulez faire passer votre organisation à une autre échelle, mais vous ne savez pas qui cibler ni comment approcher de grands donateurs ;*
  - *Vous êtes une tête de réseau, et vous ne savez pas comment coordonner les actions de collecte de vos antennes ;*
  - *Vous souhaiteriez proposer des produits d'investissement philanthropique innovants et vous avez besoin d'une expertise ;*

...

**> Ensemble, nous pouvons définir les enjeux de collecte de votre organisation et vous proposer des réponses adaptées à travers nos différentes offres de formation.**



# SE FORMER AVEC EQUANITY

## La méthode Equanity

- ◆ **Une approche personnalisée** en fonction de vos enjeux.
- ◆ **Une pédagogie active** pour vous rendre acteur de votre formation et de votre transformation.
- ◆ **Destinée à tous types de structures** : associations, institutions culturelles, établissements publics de la recherche, de l'enseignement supérieur ou de la santé, têtes de réseau, antennes locales, entreprises et fondations, etc.

## Pédagogie

- ◆ **POUR COMPRENDRE** : présentation des fondamentaux de la collecte, tendances et actualités du mécénat et de la philanthropie.
- ◆ **POUR AGIR** : transfert de compétences à travers des mises en situation et jeux de rôles.
- ◆ **POUR METTRE EN ŒUVRE** : possibilité de réaliser avec vous une boîte à outils personnalisée pour votre collecte.

## MODULES DE FORMATION

Des modules allant de 2 heures de réunion en face à face à une journée de séminaire.

En plénière ou en ateliers ciblés.

Avec vous et /ou vos parties prenantes (collaborateurs, antennes locales, gouvernance).

Un suivi possible au-delà du temps de formation grâce à une proposition personnalisée, adaptée à vos besoins.

## FORMATION N°1

### À VOS MARQUES, FUNDRAISERS !

**DURÉE** : ½ JOURNÉE

#### OBJECTIFS

- Aborder les enjeux stratégiques de la collecte de fonds : ses acteurs, ses mécanismes.
- Bénéficier d'un regard expert sur la collecte de fonds spécifiquement dans un domaine thématique (éducation, environnement, santé, culture).
- Comprendre la construction des outils nécessaires à une collecte réussie.

#### PUBLIC

- **10 participants minimum** de différentes organisations, 2 personnes par structure maximum.
- Pour des structures sans expérience de la levée de fonds privés (ou débutantes) qui évoluent dans l'un des domaines suivants : éducation, musique, patrimoine, environnement, santé, innovation sociale...
- Responsables du projet, membres de la gouvernance/direction, responsables de la collecte, etc.

#### CONTENU

En fonction des besoins des participants : précisions sur les mécanismes du mécénat et ses actualités, les fondamentaux de la collecte, les points clés pour construire des outils de collecte efficaces (discours de mobilisation, liste de prospection, etc.), préparer un entretien de sollicitation, travail sur le pitch oral, etc.

#### FORMAT

- **EN AMONT** : un échange de 15mn par téléphone sur votre projet (pitch + grands enjeux).
- **½ JOURNÉE** de formation collective avec d'autres projets dans le même domaine thématique.
  - > 1,5 h de « mini plénière » interactive.
  - > 2,5 h d'échanges en groupe sur les enjeux des projets.

**TARIF** : 250 euros HT par participant

**PRÉ-REQUIS** : Aucun

**DÉLAIS D'ACCÈS** : 15 jours à partir de l'acceptation du devis

**MODALITÉS D'ÉVALUATION** : une grille d'évaluation à l'issue de la formation ainsi que les semaines suivantes vous seront remises afin d'évaluer les objectifs atteints et la conformité du programme.

## FORMATION N°2

### PRÊTS, À COLLECTER !

**DURÉE** : 1 JOURNÉE

#### OBJECTIFS

- Comprendre l'univers philanthropique actuel et passer en revue l'essentiel de ce que vous devez savoir sur des actualités du mécénat.
- Former vos équipes dirigeantes à une méthode de levée de fonds structurée et organisée, adaptée à vos enjeux.
- Permettre l'acquisition des outils d'élaboration, de développement et de mise en œuvre opérationnelle de la collecte de fonds.

#### PUBLIC

- **10 à 20 participants**
- Pour une structure organisée en réseau ayant des enjeux de construction ou d'harmonisation de la collecte
- Membres de la gouvernance, de la direction et du management et des personnes en charge de la collecte de fonds, responsables d'antennes locales, de pôles régionaux, etc.

#### CONTENU

- Les fondamentaux de la collecte et actualités du mécénat
- Approfondissement d'une thématique en particulier ( *Par exemple : Comment organiser sa collecte ? Quel discours construire pour les philanthropes ? Quels prospects cibler en priorité ? Comment mener un entretien de sollicitation ? Comment construire une stratégie de collecte dans une logique d'essaimage ? etc. )*

#### FORMAT

- **UNE JOURNÉE DE FORMATION COLLECTIVE**
  - > **Matinée** : une plénière interactive qui présente les enjeux de la levée de fonds privées et ses méthodes, au cours de laquelle nous réfléchirons ensemble à comment résoudre les problématiques spécifiques à votre organisation.
  - > **Après-midi** : des ateliers et des mises en situation adaptés à vos besoins :
    - De 1 à 3 ateliers, en petits groupes, définis en fonction de vos enjeux (liste, discours, organisation de la collecte, etc.)

**TARIF** : 5500 euros HT

**PRÉ-REQUIS** : Aucun

**DÉLAIS D'ACCÈS** : 15 jours à partir de l'acceptation du devis

**MODALITÉS D'ÉVALUATION** : une grille d'évaluation à l'issue de la formation ainsi que les semaines suivantes vous seront remises afin d'évaluer les objectifs atteints et la conformité du programme.

## FORMATION N°3

### PARTEZ, À LA RENCONTRE DE VOS MÉCÈNES !

**DURÉE** : 3 RÉUNIONS DE 2H

Réparties dans le temps (1 réunion par mois par exemple)

#### OBJECTIFS

- Aborder vos enjeux stratégiques de collecte et valider la meilleure façon de les résoudre.
- Définir ensemble les outils de collecte dont vous avez besoin : liste de prospection, discours de mobilisation, contreparties, etc. en travaillant sur ces éléments de façon proactive avec vos équipes.
- Passer en revue les outils que vous avez construits ou que vous construisez et apporter des canevas pérennes aux documents clés qui feront la base de votre collecte.

#### PUBLIC

- **2 à 4 personnes**
- Pour une structure à un moment crucial de son développement.
- Membres de la gouvernance, de la direction et du management et personnes en charge de la collecte de fonds.

#### CONTENU

- Adapté à vos besoins
- Échanges sur les outils de la collecte : discours de mobilisation, liste de prospection, stratégie de mise en œuvre opérationnelle, organisation de la collecte...

#### FORMAT

- **EN AMONT** : lecture de vos documents, premier brief d'une heure sur vos enjeux.
- **3 RÉUNIONS DE 2H** réparties sur 3 mois pour un échange stratégique en face à face avec nos équipes (1 associé, 1 consultant senior, 1 consultant junior), en présence de 2 à 4 membres de votre équipe.
- **EN AVAL** : une relecture des documents produits avec un retour complet et structuré sur leur contenu.

**TARIF** : 7500 euros HT

**PRÉ-REQUIS** : Aucun

**DÉLAIS D'ACCÈS** : 15 jours à partir de l'acceptation du devis

**MODALITÉS D'ÉVALUATION** : une grille d'évaluation à l'issue de la formation ainsi que les semaines suivantes vous seront remises afin d'évaluer les objectifs atteints et la conformité du programme.



*Equanitiy*

---

15, RUE MARTEL

75010 PARIS

TEL : 06 70 86 60 98

FORMATION@EQUANITY.COM

EQUANITY.COM