

# Comment activer ses réseaux pour récolter des fonds ?

**JOURNÉES DE FORMATION 2014**

---

Jeudi 2 et vendredi 3 octobre 2014

Hôtel Alpha-Palmiers Lausanne

# EDITORIAL

## *Réseaux réels & réseaux virtuels : comment les mobiliser pour récolter des fonds ?*

Chers amis Fundraisers,

Pour récolter des fonds, une organisation peut tisser aujourd'hui des réseaux aussi bien réels que virtuels. Cette année, notre rencontre traditionnelle portera une réflexion sur les meilleures manières de faire appel à ces divers réseaux pour récolter des fonds.

Les ONG sont familières aujourd'hui avec les réseaux traditionnels composés d'hommes et de femmes qui s'engagent aux côtés d'une organisation de diverses manières, que ce soit comme bénévoles, sponsors ou donateurs. Cette rencontre ne manquera pas d'aborder ces thématiques.

Mais qu'en est-il des réseaux virtuels et des nouveaux médias ? Ces derniers drainent avec eux des tendances comme par exemple, le « **crowdfunding** », un financement participatif qui connaît aujourd'hui une forte croissance. En effet, de nombreux sites Internet thématiques proposent aux internautes d'investir dans des projets. Ainsi, **les nouveaux mécènes 2.0** arrivent en force : comment les mobiliser et rejoindre l'avènement des réseaux sociaux ? Des questions que nous débattons également.

Ce séminaire abordera des sujets d'actualité dans la recherche de fonds en Suisse et nous sommes persuadés que vous saurez en tirer profit !

Nous comptons sur vous pour participer à cette vaste réflexion et nous nous réjouissons de vous accueillir en octobre prochain.

Avec nos meilleurs messages,

**Odilo Noti**  
Président Association  
Swissfundraising

**Ilona Pongracz**  
Fondatrice et  
Directrice Ethika

## Comment fonctionnent ces journées de formation ?

### **JEUDI 2 OCTOBRE 2014 : TROIS ATELIERS AU CHOIX**

La journée du jeudi 2 octobre offre la possibilité aux participants de **suivre trois ateliers différents, d'une heure et demie chacun**. Ceux-ci seront basés sur la présentation d'un sujet par un spécialiste du domaine.

Il est obligatoire de s'inscrire pour participer à cette journée (voir en fin de programme) et les participants seront ensuite libres d'aller d'un atelier à un autre. Cependant, le nombre de places par atelier est limité à quinze participants. Les premiers arrivés auront donc plus de chance d'avoir une place. Si vous avez manqué un atelier qui vous intéresse, faute de places, sachez que **chaque atelier se répète trois fois dans la journée**.

### **VENDREDI 3 OCTOBRE 2014 : DEUX COURS INTENSIFS AU CHOIX**

La journée du vendredi 3 octobre sera dédiée aux cours intensifs qui durent une journée et offrent l'occasion d'approfondir une thématique donnée. Vous pouvez choisir un des cours proposés qui se déroulent en simultané, de 9h00 à 16h30, avec une pause déjeuner vers 12h. Une inscription est nécessaire pour suivre l'un ou l'autre de ces cours (voir en fin de programme).

# PROGRAMME

## jeudi 2 octobre 2014

<b>08h00 - 09h00</b>	<b>Accueil - enregistrement - café</b>
<b>09h00 - 09h15</b>	<b>Mot de bienvenue</b> Ilona Pongracz, Ethika
<b>09h15 - 10h00</b>	<b>Conférence</b> « <i>Comment activer ses réseaux pour récolter des fonds ?</i> » Un partage d'expériences avec Giuditta Andreaus (IUCN), Marc Freudweiler (Fondation GivenGain), Sophie Courvoisier (Association Alzheimer Genève) et Christophe Bec (Faircom Genève).
<b>10h00 - 10h30</b>	<b>Pause café</b>
<b>10h30 - 12h00</b>	<b>Ateliers</b>
<b>12h00 - 13h00</b>	<b>Pause déjeuner</b> (buffet)
<b>13h00 - 14h30</b>	<b>Ateliers</b>
<b>14h30 - 15h00</b>	<b>Pause café</b>
<b>15h00 - 16h30</b>	<b>Ateliers</b>
<b>16h30 - 17h15</b>	<b>Concours Faircom Geneva - Remise des prix</b> <b>Conférence de clôture</b> « <i>Les attentes des donateurs : témoignage d'une fondation</i> » par Sylvie Leget, Directrice de la Fondation Hoffmann.
<b>17h15</b>	<b>Fin de la 1<sup>ère</sup> journée</b>

## vendredi 3 octobre 2014

<b>09h00 - 10h30</b>	<b>Cours intensifs</b>
<b>10h30 - 11h00</b>	<b>Pause café</b>
<b>11h00 - 12h30</b>	<b>Cours intensifs (suite)</b>
<b>12h30 - 14h00</b>	<b>Pause déjeuner</b> (restaurant de l'hôtel)
<b>14h00 - 15h00</b>	<b>Cours intensifs (suite)</b>
<b>15h00 - 15h15</b>	<b>Pause café</b>
<b>15h15 - 16h30</b>	<b>Cours intensifs (fin)</b>
<b>16h30</b>	<b>Fin de la 2<sup>ème</sup> journée</b>

# INSCRIPTION

Vous pouvez vous inscrire en utilisant la carte-réponse annexée ou par Internet sur [www.swissfundraising.org](http://www.swissfundraising.org), rubrique « Events », d'ici au 19 septembre 2014.

## Frais d'inscription

### Ateliers du jeudi 2 octobre 2014

Membre : CHF 300

Non-membre : CHF 500

### Cours intensifs du vendredi 3 octobre 2014

Membre : CHF 450

Non-membre : CHF 850

Les frais d'inscription comprennent aussi le repas de midi, les boissons et les collations.

## Offre spéciale

**Vous bénéficiez d'un rabais de CHF 100.- si vous vous inscrivez aux deux journées, ainsi qu'un rabais supplémentaire de CHF 50.- si vous vous inscrivez avant le 15 août 2014 !**

## Conditions de participation

Une taxe d'annulation correspondant à 50% du plein tarif des frais d'inscription sera retenue en cas d'annulation après le 19 septembre 2014. La totalité des frais d'inscription sera retenue en cas d'annulation après le 26 septembre 2014.

**N'hésitez pas à nous contacter si vous avez besoin d'informations complémentaires :**

Swissfundraising - 044 383 59 69  
[info@swissfundraising.org](mailto:info@swissfundraising.org)

Ethika, Madame Ilona Pongracz  
022 789 17 83 - [info@ethika.ch](mailto:info@ethika.ch)

## NOUS REMERCIONS LES PARTENAIRES DE CES DEUX JOURNÉES DE SÉMINAIRE

## PARTENAIRES

CE PROGRAMME A ÉTÉ RÉALISÉ ET OFFERT PAR FAIRCOM GENEVA



Agence spécialisée en communication d'intérêt général et en collecte de fonds.



## SÉMINAIRE ORGANISÉ PAR



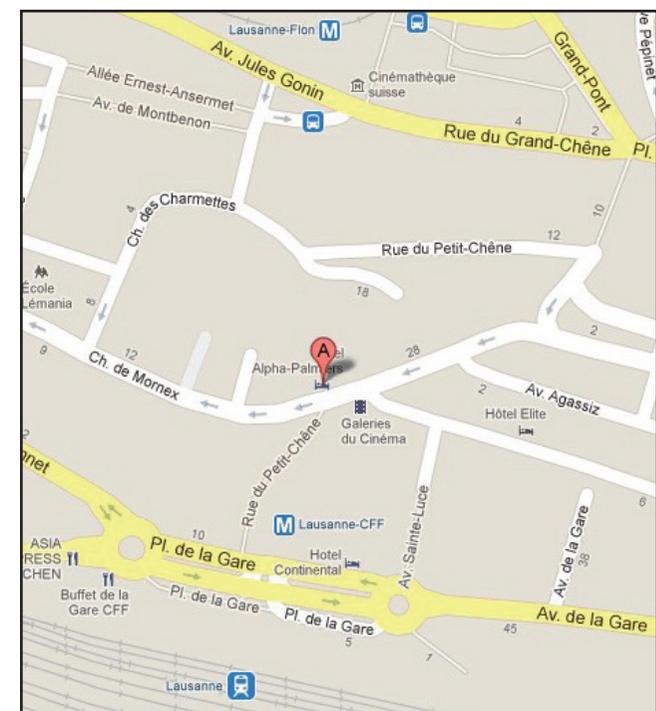
## CONCOURS

Faircom Geneva organise comme chaque année un grand concours avec tirage au sort et un iPad à gagner !  
Rendez-vous sur notre stand le jeudi 2 octobre.

# ACCÈS

**Hôtel Alpha-Palmiers, Lausanne,  
34 rue du Petit-Chêne, 1003 Lausanne,  
021 555 59 99.**

L'hôtel est situé à 3 minutes à pied de la gare de Lausanne. Vous pouvez vous repérer facilement grâce au plan ci-dessous :



**P** Parking de l'hôtel sur le chemin de Mornex ou parking de la gare de Lausanne.

 En train, monter la rue du Petit-Chêne en face de la sortie de la gare. L'hôtel se trouve à 300 mètres sur la gauche.

# PRÉSENTATION DES ATELIERS

## Atelier 1

« LES GRANDS DONATEURS – C'EST COMPLIQUÉ ? OU COMMENT RÉPONDRE À LEURS ATTENTES »

Rébecca Michelot, Fondatrice et Directrice de *Synapsia – Business & Philanthropy Advisors*

Les grands donateurs sont des hommes et des femmes de cœur, mais très souvent aussi des hommes et des femmes d'affaires. Sont-ils à la portée de tout en chacun ? Comment pouvez-vous les aborder ? Quelle méthodologie utiliser ? Cet atelier vous donnera le fil rouge à suivre pour comprendre, évaluer et établir une relation professionnelle de confiance avec ces personnes un peu à part.



> *Au bénéfice de connaissances approfondies des enjeux et réalités du monde caritatif, des domaines de la responsabilité sociale, du développement durable et des investissements responsables, Rébecca Michelot a travaillé plus de 10 ans au sein d'une grande ONG en charge de la levée de fonds auprès de grands donateurs aux niveaux suisse et international. Elle a ensuite développé le département de gestion privée d'une société de gestion de patrimoine indépendante et a contribué à positionner l'entreprise au niveau de la finance durable. En 2011, elle revient à son activité de cœur, le conseil en philanthropie et crée Synapsia.©*

## Atelier 4

BÉNÉVOLES OUI MAIS... PAS N'IMPORTE COMMENT !

Nadia Piemontesi Pahud, Responsable du secteur bénévolat à *Bénévolat-Vaud, Centre de compétences pour la vie associative*.

La gestion des collaborateurs bénévoles fait partie intégrante des stratégies d'une organisation à but non lucratif. Ils peuvent représenter un réel soutien dans les activités de recherche de fonds, mais il est nécessaire de comprendre la spécificité de ce type de collaborateurs pour définir au mieux les activités qui peuvent leur être attribuées ainsi que le cadre de la collaboration. Cet atelier propose de présenter les points essentiels pour une réflexion en matière de politique du bénévolat, en parcourant les tendances actuelles de « l'engagement bénévole » et en puisant dans les expériences des participants.



> *Diplômée en géographie à l'Uni Lausanne, Nadia Piemontesi Pahud s'est ensuite spécialisée dans les questions d'aide au développement. C'est dans ce cadre qu'elle approfondit ses connaissances dans le domaine du management des organisations. Également formatrice, elle travaille depuis 6 ans dans la promotion du bénévolat dans le Canton de Vaud.*

## Atelier 2

PARTIS DE PEU NOUS AVONS TRIPLÉ NOS DON EN DEUX ANS !

Julien Chatard, Directeur du développement *Médecins du Monde Suisse*

Après plus de 20 ans d'existence, *Médecins du Monde Suisse* n'avait jamais développé la collecte de fonds au sein de son association. Découvrons ensemble comment en deux ans, cette institution est passée d'une situation financière préoccupante à une stabilité encourageante.



> *Julien Chatard est membre de la direction de Médecins du Monde Suisse. Responsable de la collecte de fonds auprès des donateurs privés, il a dû créer de toute pièce le département car bien qu'existant depuis de nombreuses années, Médecins du Monde Suisse n'avait jamais investi ce secteur. Diplômé de l'IEP de Paris, Julien possède à son actif une expérience de plus de 6 ans dans la collecte de fonds, en France, en Suisse et à l'international. Membre du Swissfundraising et de l'AFF, il promeut avec d'autres, le développement d'un groupe transfrontalier.*

## Atelier 5

DES PARTENARIATS CIBLÉS ET VARIÉS COMME CLÉS DU SUCCÈS

Tony Burgener, Directeur de la *Chaîne du Bonheur*

Changer de perspectives et mettez-vous dans la peau des experts de la *Chaîne du Bonheur* qui analysent les projets que des ONG leur soumettent. Avec l'aide d'un cas réel vous découvrirez les clés de lecture de ces spécialistes de l'humanitaire. Quels sont les éléments qui font du poids dans un dossier de sollicitation ? Sur quoi faut-il particulièrement veiller quand on soumet un projet à un bailleur de fonds ? Quelles sont les erreurs à éviter ? Autant de questions auxquelles cet atelier répondra.



> *Tony Burgener a travaillé au Comité International de la Croix Rouge (CICR) comme délégué en Afrique et au Moyen Orient et ensuite comme chef du Service de presse, puis responsable de la recherche de fonds privés. Il a ensuite été chargé de l'information et des relations publiques à Expo 02 avant de devenir directeur adjoint de la communication au Comité International Olympique (CIO). Entre 2009 et 2011 il a été membre de la direction de l'agence Burson-Marsteller et depuis 2012, il dirige la Chaîne du Bonheur.*

## Atelier 3

LE CROWDFUNDING OU LA PUISSANCE DES RÉSEAUX POUR RÉCOLTER DES FONDS

Marc Freudweiler, Directeur Programme Suisse de la *Fondation GivenGain*

L'atelier explorera d'une part le lien étroit entre l'importance croissante de la levée de fonds de type 'peer-to-peer' et l'avènement des réseaux sociaux. D'autre part, l'atelier essaiera de démontrer pourquoi il est important pour toute organisation d'avoir une stratégie de 'crowdfunding'. Des exemples tirés de la pratique illustreront les propos de l'intervenant.



> *Marc Freudweiler possède à son actif plus de 18 ans d'expérience dans les services financiers avec des connaissances approfondies tant dans la banque privée que dans la banque d'affaire. Il s'est spécialisé dans les produits financiers structurés, dans la « social impact finance » ainsi que dans la collecte et le traitement de données financières. Il a été à l'avant-garde de l'utilisation de nouvelles technologies pour augmenter la visibilité des produits structurés ainsi que dans le lancement des « social impact notes » en Suisse. Marc Freudweiler a rejoint la Fondation GivenGain à Villars-sur-Ollon en 2012 en tant que Directeur Programme Suisse.*

## PRÉSENTATION DES ATELIERS DES PARTENAIRES

Les ateliers des partenaires n'ont lieu qu'une fois et se suivent l'un après l'autre.

### Atelier partenaire 1

**COMMENT CONCEVOIR UN MESSAGE DE COLLECTE DE FONDS PERFORMANT POUR VOS DONATEURS ET PROSPECTS ?**

Réussir une campagne de collecte de fonds passe par un travail sur les fichiers, l'offre et le message. Si les trois paramètres sont maîtrisés, les résultats de la campagne seront à la hauteur de votre investissement. Dans cet atelier théorique et pratique, nous apprendrons à construire et à écrire un message performant en ligne avec les objectifs à court et moyen termes.



> **Christophe Bec**,  
Directeur Faircom Geneva

Christophe Bec a 18 ans d'expérience en fundraising et communication destinée au secteur caritatif. Directeur Associé de Faircom International, groupe de communication d'intérêt général et de collecte de fonds, il conseille une quinzaine d'associations, de fondations ou d'ONG en Suisse, mais aussi en France et en Italie. Il développe et supervise l'ensemble des campagnes de communication et de fundraising des clients de l'agence.

### Atelier partenaire 2

**LES TOPS ET LES FLOPS !**

Venez échanger en toute liberté et sans tabous vos victoires et vos échecs quel que soit le domaine de la recherche de fonds ou de la communication ! Consolider nos succès et apprendre de nos erreurs nous permet d'avancer mieux et plus loin... Cet atelier informel et ludique permettra probablement aux participants de réaliser qu'ils ne sont pas seuls dans leur cas et que le partage, ainsi que le regard des autres, peuvent être un « booster » magnifique !



> **Ilona Pongracz**, Fondatrice et Directrice d'Ethika

Ilona Pongracz est spécialiste en « fundraising », depuis plus vingt ans et travaille pour le compte d'organisations à but non lucratif dans les domaines social, humanitaire, environnemental, culturel et pour la recherche médicale. Elle a puisé son expérience en travaillant dans le secteur sponsoring d'une multinationale, puis au Comité International de la Croix-Rouge (CICR). En 2002, elle fonde Ethika et aide des institutions, locales, nationales et internationales à trouver des fonds. Elle donne également des formations dans ce domaine, notamment à l'Université de Genève.

### Atelier partenaire 3

**CONNAÎTRE LES DIVERS STYLES DE VIE DE VOS DONATEURS : LA CLÉ DU SUCCÈS**

Le profil du donateur type n'existe pas, pas plus que ne suffit le seul recours à un fichier de donateurs existants. Aujourd'hui, pour réussir une campagne adressée aux donateurs, il faut en connaître les comportements, les valeurs et les centres d'intérêt. Connaître les styles de vie des donateurs grâce à l'outil GfK Roper Consumer Styles (RCS), vous permet non seulement de formuler un message ciblé et percutant, mais aussi d'identifier vos donateurs potentiels et futurs.



> **Frédéric Chevallaz**, MarCom & Développement, BVA marketing direct

Lic & Master en Sc Com USI, Frédéric Chevallaz travaille depuis 2007 dans la branche du marketing direct. Il a précédemment travaillé dans le domaine de la communication et du marketing, au sein de l'Administration fédérale, à Berne, puis pour le compte d'un opérateur suisse de téléphonie mobile. Il s'est spécialisé dans l'implémentation d'outils de CRM based marketing et de segmentation de base de données. Il a en outre contribué à mettre à jour le cours de formation professionnelle SAWI sur le thème du marketing direct et du CRM.

## PRÉSENTATION DES COURS INTENSIFS

### Cours intensif 1

**« MÉDIAS SOCIAUX / ANIMATION DE COMMUNAUTÉS »**

Ce cours permettra aux participants d'optimiser la présence de leur organisation sur le Web, grâce à des contenus efficaces et pertinents. Ils aborderont notamment :

- la définition de leurs objectifs et de la ligne éditoriale sur les médias sociaux (suivant les plateformes),
- la mise en place de contenus selon un calendrier annuel,
- le développement d'indicateurs de performance (évaluation) suivant les objectifs définis.



> **Ferréole Lespinasse**, Consultante éditoriale

Ferréole Lespinasse est spécialiste en stratégie éditoriale & médias sociaux. Elle a travaillé pour des entreprises, des organisations privées et publiques, des grands comptes et associations, tels que SOPROTEC, Savoie Technolac et Savoie Angels (Business Angels savoyards).

### Cours intensif 2

**SPONSORING - L'ACQUISITION ET LA FIDÉLISATION DES ENTREPRISES PARTENAIRES**

Cette formation offre aux porteurs de projets des clés pour l'acquisition et la fidélisation d'entreprises partenaires ainsi que pour la création de dossiers de sponsoring :

- acquérir une méthodologie efficiente,
- se démarquer des autres organisations,
- être en adéquation avec les attentes des partenaires,
- être sensibilisé aux outils de gestion et de fidélisation des partenaires.



> **Sebastian Chiappero**, Directeur Sponsorize, Président du Cercle Suisse de Sponsoring

Titulaire d'un EMBA de la HEG Genève et d'un Certificat en Marketing de l'IMD, Sebastian Chiappero est un passionné de sponsoring et de marketing. Entrepreneur dans l'âme, après avoir travaillé pour des entreprises telles que P&G et Hewlett-Packard, c'est à l'âge de 25 ans qu'il décide de monter sa propre agence spécialisée dans le sponsoring avec son associé Maarten De Winter : le Cabinet Sponsorize ([www.sponsorize.ch](http://www.sponsorize.ch)).