



**Stratégies de financement : Soutenir les organismes voués au patrimoine, les musées et les organisations artistiques et culturelles**  
**(atelier de deux jours)**

**Facilitatrice : Judy Oberlander (Judy Oberlander and Associates Inc., Vancouver)**

*Rehaussez la disposition et la capacité de votre organisation à réunir des fonds grâce à cet atelier interactif de deux jours. Nombre de places limité. Inscrivez-vous sans tarder!*

**Dates : Le mercredi 10 octobre de 9 h à 16 h 30 / Le jeudi 11 octobre de 9 h à 15 h**

**Lieu : Église anglicane St. James the Apostle, 1439, rue Sainte-Catherine, Montréal (Québec)**

Dans les petites collectivités autant que les grandes, il est difficile de trouver les moyens de soutenir les organismes voués au patrimoine, aux arts et à la culture. Cet atelier de deux jours aidera à rehausser la capacité de votre organisation à réunir des fonds en recourant à une variété d'outils et de stratégies. Les liens entre mission organisationnelle, stratégies de marketing et de communication et façons de mobiliser votre conseil d'administration, les chefs de file de la communauté et le public seront explorés. Pendant deux jours, des exposés, des études de cas et des discussions de groupe interactives encourageront les participants à mettre leurs expériences en commun et à emprunter la voie de l'apprentissage continu.

**Ce qu'en ont dit des participants à des ateliers passés**

*« L'expérience m'a réellement fait comprendre par où commencer, comment s'organiser et comment mener une stratégie de financement efficace. »*

*« J'ai pu mieux comprendre les rôles et les responsabilités du personnel et des membres du conseil dans le financement. Les exposés utiles et directs de Judy ont été bien complétés par d'excellentes discussions et des exercices qui ont permis d'approfondir la matière et de poser des questions. »*

*« J'ai découvert de nouveaux outils, des idées et les tendances qui touchent les donateurs, les conseils d'administration et le financement. »*

**Sujets clés :**

- Outils de collecte de fonds
- Le rôle d'un plan de financement
- Stratégies de marketing, de communication et de médias sociaux dans les collectes de fonds
- Façons de mobiliser les membres du conseil d'administration, le personnel et les bénévoles
- Relations avec les donateurs
- Vue d'ensemble de l'éthique dans le financement
- Disposition organisationnelle nécessaire au succès du financement – y compris ressources humaines, financières et technologiques
- Création de partenariats stratégiques entre secteurs public, privé et sans but lucratif
- Tendances dans la philanthropie en faveur des arts, de la culture et du patrimoine

## Qui devrait participer

Cet atelier intéressera tout spécialement le personnel et les administrateurs d'organismes voués au patrimoine, aux arts et à la culture ainsi que les planificateurs culturels, les gestionnaires de sites historiques et les chefs de file communautaires chargés de trouver des fonds pour soutenir le fonctionnement et le développement de leur organisation – musée, site historique, centre des arts et de la culture, festival ou organisation œuvrant à la conservation du patrimoine.

## Frais

Inscription hâtive (au plus tard le 10 septembre 2012) :

265 \$ pour les personnes inscrites au Sommet national du patrimoine

295 \$ pour les personnes qui ne sont pas inscrites au Sommet

Inscription tardive (après le 10 septembre 2012) :

295 \$ pour les personnes inscrites au Sommet national du patrimoine

325 \$ pour les personnes qui ne sont pas inscrites au Sommet

Y compris ressources électroniques, toutes les pauses et un déjeuner. Paiement dès l'inscription.

**Langue de l'atelier :** Anglais; discussions en anglais et en français. (La facilitatrice recevra les questions dans une ou l'autre langue et trouvera des moyens d'avoir des discussions bilingues en petits groupes.)

**Facilitatrice :** Judy Oberlander (Judy Oberlander and Associates Inc., Vancouver)

Judy Oberlander, directrice de Judy Oberlander and Associates Inc., à Vancouver, crée des plans de financement, élabore des programmes de formation et fournit des conseils personnalisés en financement pour aider les organismes voués aux arts, à la culture et au patrimoine à se développer. Elle détient une maîtrise en préservation historique de l'Université Columbia et a obtenu en 2007 un certificat en financement de l'Université de New York. En outre, elle a suivi le programme sur la gouvernance pour administrateurs d'organismes sans but lucratif de l'Institut des administrateurs de sociétés. Elle a travaillé dans les secteurs public, privé et à des projets de planification culturelle et de conservation du patrimoine pour le compte de divers clients dans de nombreuses régions du Canada.



Elle a été la directrice fondatrice du programme urbain de l'Université Simon Fraser et elle enseigne des cours de formation à la mi-carrière en conservation du patrimoine et revitalisation urbaine. Son travail dans le domaine de l'élaboration de programmes de formation a été reconnu par deux prix d'excellence nationaux de l'Association pour l'éducation permanente dans les universités du Canada et trois prix du patrimoine de la ville de Vancouver. La participation citoyenne importe à Judy. Au fil des ans, elle a été membre de nombreux conseils d'administration dont ceux de la Fondation Leon et Thea Koerner, du Pacific Parkinson's Research Institute, de la Jewish Federation of Greater Vancouver, de l'Association pour la préservation et ses techniques, d'ICOMOS Canada et de commissions municipales à Ottawa et Vancouver.

## Accueil et présentation de tous les participants :

### Mercredi 10 octobre :

9 h à 9 h30

#### **Le rôle de la collecte de fonds**

- Réunir des fonds aujourd'hui et à l'avenir

- La nouvelle « normalité » – L'économie mondiale et son incidence sur les organismes culturels
- Réunir des fonds et « réunir des amis »

### **9 h30 à 10 h30 Rudiments de la collecte de fonds : Une vue d'ensemble**

- Pourquoi les gens donnent-ils?
- Types de dons
- Qui sont vos donateurs potentiels
- Dons ou commandites
- Stratégies de collecte de fonds – p. ex., événements spéciaux, campagnes annuelles, campagnes de fonds de capitaux, dotations, dons de contrepartie, dons planifiés, dons majeurs, sollicitations en personne, sollicitation postale, sollicitation en ligne, utilisations des installations et des immobilisations
- Rôles et responsabilités; considérations éthiques
- Qu'est-ce que la « disposition organisationnelle »?
- Collaborer au sein d'une communauté

### **1 h 30 à 10 h 40 Séance de questions et réponses**

### **10 h 40 à 10 h50 Pause**

### **10 h 50 à 11 h45 Le cycle du don et son importance pour la collecte de fonds**

### **11 h 45 à 12 h15 Outils de collecte de fonds**

- À quoi un plan de collecte de fonds sert-il? Que contient-il?
- Ressources humaines : rôles du personnel et des administrateurs; le comité de financement
- Comment recruter des donateurs; qui recrute les donateurs?
- Comment utiliser la technologie : p. ex., suivi des donateurs, relations avec les donateurs, dons en ligne

### **12 h 15 à 12 h30 Éthique de la collecte de fonds : Discussion en petits groupes sur une étude de cas**

### **12 h 30 à 13 h30 Déjeuner**

### **13 h 30 à 14 h00 Compte rendu de la discussion en petits groupes sur l'étude de cas en éthique +Comment ceci s'applique-t-il à votre organisation?**

### **14 h 30 à 15 h00 Planifier la collecte de fonds**

- Quels sont les buts stratégiques de l'organisation? Quelle est la place qu'y tient la collecte de fonds?
- Considérations pratiques – Quel est le point de départ de votre programme de collecte de fonds?
- Créer un plan de collecte de fonds
- Choisir la stratégie de collecte de fonds qui réponde aux buts actuels et futurs
- Disposition organisationnelle à la collecte de fonds

### **15 h à 15 h15 Pause**

### **15 h 15 à 16 h15 Préparer le succès d'une organisation au succès en collecte de fonds – La nécessité de ressources humaines, financières et technologiques**

- Rôles du personnel, du conseil d'administration, des bénévoles, des « amis » de l'organisation
- Investir dans la collecte de fonds pour le développement d'une organisation
- Quel est votre « rendement du capital investi »?

## **16 h 15 à 16 h30 Conclusions et séance de questions et réponses**

### **Jeudi 11 octobre :**

**9 h Discussion initiale, retour sur des questions de la veille et sur les lectures**

**9 h à 10 h 30 Liens entre collecte de fonds, marketing et communications**

- Communiquez votre message et créez un réseau avec d'autres organisations, p. ex., entreprises locales, gouvernements locaux et régionaux, entreprises touristiques, écoles, ONG, chambres de commerce, médias locaux, élus, donateurs, fondations
- Trouvez des « champions » pour sensibiliser la communauté, présentez des récits
- Conception Web et moyens d'accroître l'efficacité de la collecte de fonds
- Faire valoir la justification de la collecte de fonds

**10 h à 10 h 40 Séance de questions et réponses**

**10 h 40 à 10 h50 Pause**

**10 h 50 à 11 h 30 Relations avec les donateurs**

- Rôles et responsabilités en matière de relations avec les donateurs, selon le type de campagne
- Reconnaissance des donateurs : attentes des particuliers, des entreprises, des fondations, des gouvernements
- Outils et techniques pour encourager les donateurs à continuer de donner
- Qu'est-ce qui motive vos donateurs?

**11 h 30 à 12 h15 Mobiliser le conseil d'administration**

- Recrutement, leadership et gouvernance
- Rôles et responsabilités du conseil d'administration en matière de collecte de fonds
- Rôle d'ambassadeur dans la communauté
- Élaboration de politiques sur les activités de collecte de fonds

**12 h 15 à 13 h 15 Déjeuner**

**13 h 15 à 14 h Médias sociaux et collecte de fonds**

- Tendances récentes dans les médias sociaux
- Moyens créatifs de mobiliser différentes générations
- Stratégies que vos organisations ont utilisées – Discussion interactive

**14 h à 14 h 30 Fixer des buts et mesurer le succès**

- Conjoncture philanthropique actuelle et incidence sur les musées et les organisations des arts, de la culture et du patrimoine au Canada
- Communiquer avec vos publics + créer des relations
- Écouter vos donateurs
- Analyse continue des activités de collecte de fonds : dresser un bilan et évaluer chaque activité

**14 h 30 à 14 h 50 Ressources de référence : Publications et sites Web**

- Lectures – discussion et questions
- Ressources en ligne
- Webinaires
- Réseaux de collecte de fonds

**14 h 50 à 15 h Conclusion**