# Les bases de la collecte de fonds

FORMATION EN PRÉSENTIEL | CATALOGUE ISANGO

INFOS & INSCRIPTION

Une nouvelle session est envisagée en 2027. Les dates seront communiquées prochainement.

**Cette formation vous intéresse ?** N'hésitez pas à nous écrire à contact@isango-formation.org pour être informé·e dès que les nouvelles dates seront fixées.

**Maîtriser les bases de la collecte de fonds afin de déployer vos activités de collecte de manière plus stratégique, et donc de manière plus efficace. Comprendre ce que vous faites, et surtout pourquoi vous le faites, sont des éléments clés du succès.**

## Objectif

A la fin de la formation, vous serez en mesure de :

- Connaître les différents types de bailleurs et leurs caractéristiques
- Savoir prospecter de manière efficace
- Prioriser les cibles les plus pertinentes pour votre organisation
- Connaître les motivations des donateurs
- Savoir identifier et faire ressortir votre valeur ajoutée
- Connaître les différentes manières de solliciter des fonds
- Maîtriser les bases des techniques de fidélisation

## Contenu thématique

- Collecte de fonds
- Toutes les étapes du cycle de financement: prospection, qualification, cultivation, sollicitation et fidélisation
- Réflexions stratégiques

## Public cible

Toute personne impliquée dans une organisation ou association à but non lucratif et/ou en collecte de fonds.

## Méthodologie

Les méthodes utilisées sont diversifiées, avec un accent particulier dans l'emploi de techniques participatives.

– Expérimentation, réflexion et création collective
– Allers retours entre théorie et pratique
– Co-construction des savoirs par l'échange de pratiques et d'expériences au sein du groupe.
– Accent mis principalement sur le savoir être.

Un travail ou des lectures peuvent être demandés en amont.

## Paroles de participant·es

*« Intervenante très pro, a su capter l'attention de l'auditoire jusqu'à la dernière minute, travaux de groupe bien organisés et bien commentés. »*
– Participant·e, mars 2025
*« Groupe dynamique ; la formatrice a donné beaucoup d'exemples concrets et répondu avec disponibilité aux questions. »*
– Participant·e, mars 2025
*« Le rappel des bases m'a redonné de l'énergie pour poursuivre la recherche de fonds, souvent décourageante. »*
– Participant·e, mars 2025

## Les dates

| DATE | HORAIRES | LIEU | PRIX MEMBRE | PRIX MEMBRE ORGANISATIONNEL | PRIX PUBLIC |
|---|---|---|---|---|---|
| **Date à définir** | 09h00 - 17h00 | Genève | 387.- | 330.- | 430.- |

**Le prix comprend les supports de cours.**

**Les repas ne sont pas inclus.**

**Tarifs préférentiels**

**Le tarif membre individuel s'applique aux membres individuel·le·s d'Isango-Formation à jour de leur cotisation annuelle de CHF 40.–.**

**Si vous êtes membre, collaborateur·trice ou employé·e d'une organisation membre ou partenaire d'Isango, renseignez-vous directement auprès de votre organisation pour savoir si votre inscription peut bénéficier de conditions préférentielles ou d'une prise en charge.**

**Si c’est le cas, votre organisation vous transmettra un code à indiquer dans le formulaire d’inscription.**

**Vous ne savez pas si votre organisation est concernée ?**

**Consultez la liste des organisations membres et partenaires d’Isango.**

**Toute inscription effectuée avant le 25 février 2026 bénéficie d’une réduction de 10 % sur les tarifs indiqués.**

## Formateur(s) / Formatrice(s)



**Compignie Emilie**

Emilie apporte plus de 15 ans d'expérience professionnelle internationale en collecte de fonds et création de projets. Elle est titulaire d'une licence en affaires internationales de la Sorbonne et d'un master en solidarité internationale de la Faculté des Sciences Sociales – Institut Catholique – à Paris.

Elle a travaillé pour diverses entités internationales, tant en tant que collectrice de fonds qu'en tant que bailleuse de fonds. Du côté des bailleurs, elle possède une expérience de terrain, notamment en Afrique de l'Est, où elle était responsable de l'aide alimentaire d'urgence pour la Somalie et des projets de développement au Kenya, en tant que chargée de programme pour le Ministère français des Affaires étrangères. Du côté de la collecte de fonds, elle a travaillé pour différents types d'organisations à but non lucratif en France, en Suisse et au Canada.

Elle a lancé sa carrière de consultante en 2018 à Genève, en fondant E|C Consulting, offrant une expertise en collecte de fonds, conception/gestion de projets et processus opérationnels, avec des compétences clés dans le développement de partenariats avec des fonds bilatéraux et multilatéraux, des fondations, des entreprises et des particuliers fortunés. Depuis, elle a accompagné plus de 35 entités à but non lucratif dans leur stratégie et leurs activités de collecte de fonds, et a formé plus de 350 organisations à la collecte de fonds.

Elle est co-directrice du programme de formation continue « Mastering Fundraising Practices » à l'Institut de hautes études internationales et du développement de Genève (IHEID), ainsi que formatrice et coach chez CIRC-Impacts basé à Dakar, et Isango basé à Lausanne. Elle est également chargée d'enseignement dans divers modules de formation, notamment en Philanthropie stratégique à l'Université de Genève, et le CAS/DAS sur le Plaidoyer dans les affaires publiques internationales ou encore le Master Interdisciplinaire à l'Institut de hautes études internationales de Genève.

En 2022, elle a lancé le podcast DONORS | TIPS dans lequel elle interviewe des bailleurs institutionnels, des fondations et des philanthropes pour partager des bonnes pratiques et des conseils.
En 2025, elle a créé le E|C FUNDRAISING HUB, une communauté en ligne pour renforcer les capacités en collecte de fonds.

Émilie Compignie est également membre du conseil d'administration de Trees for Kenya et de Chapel & York Switzerland Foundation. Elle est facilitatrice de dialogue qualifiée (méthode No Name Initiative – NNI).

Intervient à titre indépendant et collabore ponctuellement avec Isango-Formation.

**Informations et inscription**

https://isango-formation.org/formations/les-bases-de-la-collecte-de-fonds/