



Invitation à un séminaire:

Collecte de fonds auprès des fondations américaines

En coopération avec Eelco Keij, KeyLance Consultancy LLC (www.KeyLance.org)

<p>Le 9 mai 2012 13H00 à 16H00 Salle de conférences, Volunteer Toronto 344 Bloor Street West, Suite 404 Toronto</p>	<p>Le 10 mai 2012 13H00 à 16H00 Salle de conférences Nunavut, CCCI 200-450 Rideau Ottawa</p>
--	---

Description:

Cet atelier vise à fournir aux organisations sans but lucratif qui cherchent à diversifier leurs efforts de collecte de fonds les connaissances essentielles du paysage des fondations aux États-Unis. Cette formation fournira des lignes directrices pour développer une bonne stratégie de collecte de fonds, un aperçu du marché américain des fondations, ainsi que de l'information sur les ouvertures existantes pour les organisations sans but lucratif canadiennes. Les participants seront invités à partager leurs expériences et réflexions. *Voir le programme ci-joint (en anglais). Le séminaire se tiendra en anglais.*

Frais d'inscription:

Membres du CCIC ou d'OCIC: \$45
Non-Membres: \$60

Les frais peuvent être acquittés par chèque ou PayPal. Les chèques doivent être libellés au nom du CCCI et postés avant l'atelier à: **CCCI, 450, rue Rideau, Suite 200, Ottawa, Ontario, K1N 5Z4**

Participants:

La priorité sera accordée aux membres du CCCI et d'OCIC (un représentant par organisation). Chaque atelier est limité à un maximum de 30 participants et sera annulé si le nombre d'inscriptions est moins de 20.

Veillez vous inscrire en ligne avant le 30 avril:

Séminaire de Toronto à <http://ccicusfundraisingseminar.eventbrite.ca/>

Séminaire d'Ottawa à : <http://ccicfundraisingottawa.eventbrite.ca/>

**Pour plus d'information, contacter Sylvie Perras au
CCCI: sperras@ccic.ca**



Foundation fundraising in the United States Program

1. Welcome and introduction

2. Fundraising at private foundations: basic facts & figures: Overview of key data: what kinds of foundations exist in the US, how many are there, how much do they give, to which nonprofits (with special focus on Canadian nonprofits), how often, which ones are the largest, what is the trend of recent years and highlighting examples of Canadian nonprofits that successfully obtained US private grants.

3. Bird's Eye View of all phases of fundraising: Through practical examples the main stages of fundraising are highlighted: self-scan, database scan, selection and contact, relationship building, including the time frame a fundraiser should take into account.

Break

4. Realism check: the actual receipt of US funding – accompanying administration, legal issues and time frame, as well as the various ways to become eligible to receive funding from US foundations

5. Tips & Tricks, conclusions, Q&A

Networking