



PROGRAMME DE FORMATION

Parcours certifiant préparant à l'obtention
du titre RNCP Bac + 5 niveau 7

**« Directeur (-trice) de la collecte de
fonds et du mécénat »**

Code RNCP 35432 enregistré le 17/03/2021

Certificateur : Association Française du Fundraising

Eligible au CPF



Présentation

Public

Le parcours certifiant s'adresse à des personnes souhaitant acquérir ou améliorer leurs compétences sur la collecte de fonds et le mécénat.

Ce parcours prépare au passage de l'examen de certification en vue d'obtenir le titre enregistré au RNCP de « Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat » (code RNCP35432) après avoir validé les 4 blocs de compétences qui le composent.

● Prérequis

Les conditions d'admission sont les suivantes :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau V minimum (équivalent à Bac + 2)
- Bénéficier d'au moins 5 ans d'expérience professionnelle, dont 1 an en fundraising ou fonction proche (communication, marketing, commerciale)
- Réaliser un diagnostic de positionnement suivi d'un entretien avec un membre du pôle formation

● Objectifs

- Comprendre votre environnement et affiner vos connaissances en matière de fundraising ;
- Concevoir une stratégie de fundraising et convaincre vos interlocuteurs ;
- Acquérir des outils et des méthodes opérationnels directement exploitables au sein d'une organisation d'intérêt général ;
- Progresser personnellement et augmenter votre employabilité dans le domaine de la collecte de fonds avec l'obtention du titre RNCP « Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat »
- Le taux d'insertion dans l'emploi global est de 92% et 89% des certifiés exercent le métier visé par la certification, six mois après l'obtention du titre RNCP

● Délai d'accès

En fonction des places disponibles et après l'accord de financement et le retour du devis signé, votre inscription se réalise dans un délai de 7 jours.

Prévoir 3 à 4 semaines entre le premier échange puis le diagnostic de positionnement suivi de l'entretien pour l'établissement d'un devis.



Le directeur de la collecte de fonds et du mécénat a pour mission de développer les ressources de son organisation en mobilisant donateurs et mécènes pour mener ses missions sociales d'intérêt général. Après avoir défini la stratégie globale de développement des ressources et construit son discours de cause, il identifie les donateurs potentiels et les sensibilise à l'action menée. Quelle que soit la structure dans laquelle il exerce, le directeur de la collecte de fonds devra mettre en place des actions de prospection de nouveaux donateurs et fidéliser les donateurs existants. Le directeur de la collecte de fonds et du mécénat s'adresse à différentes cibles : le grand public (les donateurs particuliers), les entreprises (potentiels mécènes) et les grands donateurs.

Ce titre illustre le fait que le fundraising est un métier qui exige multiples compétences stratégiques, techniques et managériales doublées d'une approche forte de l'éthique.

● Les compétences et aptitudes acquises

⬇ Bloc de compétences 1 : Définir la stratégie globale de collecte de fonds et de mécénat en adéquation avec les valeurs et l'identité de l'organisation

1.1. Analyser et établir un diagnostic de la structure et de son modèle économique dans le but de poser les jalons de la stratégie de fundraising :

- en identifiant l'ADN et la spécificité d'une organisation à travers la définition de la vision, missions et valeurs de la structure
- en établissant un audit interne grâce à des outils d'audit tels que le SWOT, PEST

1.2. Elaborer la stratégie de la collecte de fonds et du mécénat en définissant les moyens de mise en œuvre en adéquation avec la stratégie globale de la structure, tout en mobilisant ses connaissances juridiques et fiscales qui encadrent l'ensemble des activités en lien avec le mécénat et la collecte de fonds.

Assurer une veille continue sur le secteur de la collecte de fonds et du mécénat, principalement en matière juridique, réglementaire et fiscale, afin d'identifier les nouvelles techniques de levée de fonds et être innovant.

1.3. Élaborer le discours de cause à partir du positionnement défini et construire son argumentaire de cause spécifique à la collecte de fonds et du mécénat avec des messages clés.

1.4. Construire un budget prévisionnel en prenant en compte les spécificités de certaines activités et en priorisant les investissements en fonction des différents leviers de collecte, avec pour objectif, la validation par la gouvernance

Modalités d'évaluation du bloc de compétences 1 :

A partir d'un cas pratique réel ou reconstitué, le candidat devra rédiger les étapes clés pour bâtir une stratégie de collecte de fonds, sous forme d'un tableau de synthèse.

Bloc de compétences 2 : Mettre en œuvre la stratégie de collecte de fonds et de mécénat grand public multicanale

2.1. Élaborer le plan de marketing relationnel et multicanal en lien avec la stratégie de l'organisation et en utilisant tous les outils existants en matière de collecte de fonds auprès du grand public tout en tenant compte des facteurs clés de succès (moyen humains et financiers, implication de la gouvernance...).

2.2. Conduire un plan d'action multicanale combinant prospection et fidélisation des cibles donateurs avec l'aide d'outils adéquats (marketing, direct, crowdfunding, marketing digital, événementiel de collecte...) et en mesurer les performances.

2.3. Mettre en place les outils adaptés pour optimiser la relation donateur indispensable à la relation.

2.4. Optimiser la base de données afin d'améliorer la prospection et la fidélisation des donateurs.

2.5. Suivre les indicateurs de performance et mettre en place un tableau de bord facilitant le reporting des objectifs atteints.

Modalités d'évaluation du bloc de compétences 2

A partir d'un cas pratique réel ou reconstitué, le candidat répond à un ensemble de questions ouvertes et fermées sur les différents outils à mobilisés pour organiser son plan d'action de collecte grand public.

Bloc de compétences 3 : Mettre en œuvre la stratégie de collecte de fonds spécifique à la philanthropie et aux donateurs stratégiques

3.1. Élaborer la stratégie d'approche donateurs stratégiques (libéralités, grands donateurs et mécénat d'entreprise) en définissant les objectifs et les plans d'actions adaptés à chaque cible, tout en mobilisant des compétences relationnelles très fortes.

3.2. Mobiliser les ressources internes en impliquant la gouvernance, les acteurs de terrain et partenaires (porteurs de projets, responsables de programmes, chercheurs...) autour du projet et constituer, le cas échéant, un comité de campagne composé d'ambassadeurs.

3.3. Identifier les cibles donateurs stratégiques (testateurs, grands donateurs, entreprises) dans l'objectif de qualifier leur potentiel à l'aide des données nécessaires (base de données, ouvrages, web, articles...).

3.4. Organiser la valorisation des legs en élaborant des outils de communication (bulletins d'information, des brochures envoyées lors des publipostages...).

3.5. Accompagner le testateur potentiel dans sa prise de décision et établir une relation de confiance et de respect.

3.6. Gérer la relation avec les donateurs et/ou l'entreprise mécène et assurer un suivi régulier des besoins exprimés, entretenir des relations directes et individuelles avec chacun des donateurs.

3.7. Elaborer la trame de l'entretien recensant les points clés de l'échange adaptés à chaque donateur dans le but de présenter et de convaincre sur son rôle, les causes défendues et la force de l'organisation.

3.8. Démontrer la pertinence de l'investissement aux donateurs, notamment en argumentant les contreparties pour l'entreprise mécène partenaire en termes de visibilité et fiscalité.

3.9. Contrôler et suivre les engagements réciproques et écarts constatés afin de mettre en œuvre les plans d'actions correctifs nécessaires aux engagements de collecte.

Modalités d'évaluation du bloc de compétences 3

Mise en situation professionnelle fictive

A partir d'un cas pratique réel ou reconstitué, le candidat est mis en situation pour construire un argumentaire spécifique pour un donateur et rédige un argument de 5 minutes en mettant en avant les points forts de sa proposition.



Bloc de compétences 4 : Manager l'équipe dédiée à la collecte de fonds et au mécénat

4.1. Décliner les objectifs globaux de la stratégie de l'organisation en objectifs individuels (objectifs SMART, STAR) afin de mobiliser chacun des collaborateurs (acteurs internes, prestataires et bénévoles) au projet de collecte de fonds et au mécénat.

4.2. Animer les réunions de travail en s'exprimant de façon claire et convaincante et faisant passer les consignes avec assertivité, tout en s'adaptant à ses collaborateurs internes, externes et bénévoles.

4.3. Assurer le suivi de l'avancée des objectifs de chacun des collaborateurs en mettant en place les indicateurs de suivi adéquats et conduit les entretiens individuels annuels.

4.4. Développer son aisance relationnelle en utilisant les techniques d'argumentation adaptées à son auditoire afin d'encourager ses équipes vers de meilleurs résultats.

4.5. Gérer les conflits pouvant subvenir au sein de l'équipe en gérant positivement les objections afin d'élaborer une solution constructive, tout en recadrant un collaborateur le cas échéant.

Modalités d'évaluation du bloc de compétences 4

A partir d'un cas pratique réel ou reconstitué, le candidat est mis en situation réelle et doit résoudre une problématique de management.

● Méthodes pédagogiques

Présentation / Animation participative / Travaux de groupes / Cas pratiques
Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF.

Le groupe est constitué de 14 participants maximum en présentiel ou de 9 participants en distanciel

Intervenant(e)s :

Parmi les 30 formateurs intervenants de la Fundraising académie, une vingtaine d'entre eux sont dédiés au parcours certifiant. Les formateurs sont tous des professionnels praticiens du fundraising, évoluant soit au sein d'une structure d'intérêt général, soit au sein d'une agence conseil en fundraising.

● Modalités d'évaluation des blocs de compétences

Les critères d'obtention des blocs sont liés à une évaluation indépendante à chaque bloc.

Les blocs de compétences sont capitalisables et obligatoires pour l'examen final.

Les blocs de compétences ont une durée de validité illimitée.

L'ensemble des blocs et l'examen de certification final permet l'obtention du titre RNCP « Directeur(trice) de la collecte de fonds et du mécénat ».

A partir d'un cas « fil rouge » professionnel, le candidat est mis en situation. Il doit répondre à la problématique énoncée.

Evaluation du bloc de compétences 1 :

A partir d'un cas pratique réel ou reconstitué, le candidat devra rédiger les étapes clés pour bâtir une stratégie de collecte de fonds, sous forme d'un tableau de synthèse.

Evaluation du bloc de compétences 2

A partir d'un cas pratique réel ou reconstitué, le candidat répond à un ensemble de questions ouvertes et fermées sur les différents outils à mobilisés pour organiser son plan d'action de collecte grand public

Evaluation du bloc de compétences 3

Mise en situation professionnelle fictive

A partir d'un cas pratique réel ou reconstitué, le candidat est mis en situation pour construire un argumentaire spécifique pour un donateur et rédige un argument de 5 minutes en mettant en avant les points forts de sa proposition.

Evaluation du bloc de compétences 4

A partir d'un cas pratique réel ou reconstitué, le candidat est mis en situation réelle et doit résoudre une problématique de management.

- **le déroulement des évaluations par bloc :**

Le candidat qui a réalisé le bloc, recevra sous 15 jours l'épreuve de certification du bloc correspondant. Le candidat aura 10 jours à réception de l'envoi par mail, pour retourner l'épreuve.

Il recevra sous 3 semaines environ l'attestation de certification du bloc.



● **Modalités de l'examen final de certification**

Les conditions d'accès à l'examen final

- Le candidat doit transmettre à l'AFF : CV + lettre de motivation+ copie de son diplôme bac +2 et attestations d'employeur justifiant 5 ans d'expérience
- Le candidat a réalisé les 4 blocs de compétences ainsi que leurs évaluations

- **L'évaluation finale**

Le candidat doit considérer son examen comme une mise en situation réelle d'une prise de fonction.

A partir d'une étude de cas, le candidat élabore une stratégie et le plan de développement de collecte de dons ainsi que son suivi.

Le cas pratique est différent de celui des blocs de compétences.

- **Epreuve écrite** : un cas pratique est envoyé au candidat. Il est mis en situation professionnel et doit rendre son épreuve J+7

- **Epreuve orale** : Le candidat doit convaincre le jury composé de professionnel de la collecte de fonds et du mécénat, de la pertinence de ses recommandations. 1 heure de présentation orale accompagné d'un power point en complément. L'épreuve se déroule 7 jours après la remise de l'écrit.

Pour accompagner vers la réussite de l'examen final, le candidat bénéficie d'une préparation sur les attendus.

Le candidat reçoit une présentation des recommandations.

Une visioconférence est organisée à la suite de cet envoi et est animée par la responsable formation pour des questions/réponses .

L'objectif est d'accompagner vers la réussite le candidat.

Cette visioconférence dure 1 heure en moyenne.

Les critères de réussite pour obtenir le titre RNCP directeur de la collecte de fonds et du mécénat code RNCP35432

- L'assiduité aux formations
- L'acquisition des 4 blocs de compétences validé par la réussite de l'évaluation de chacun des blocs
- La réussite de l'examen écrit
- La réussite de l'examen oral

● Les indicateurs de résultat

Résultats de l'année 2022



92 %

Taux d'employabilité
du titre RNCP



97 %

Taux de réussite à
l'examen de
certification



97 %

Taux de satisfaction des
stagiaires (taux de retour
des enquêtes de
satisfaction : 71,8%)

58

personnes certifiées
en 2022

361

personnes certifiées
depuis 2015 (156 en
parcours certifiant et
205 au CFF)

4.53/5

note des stagiaires
de la certification sur
le compte CPF

● Les résultats 2022 par blocs de compétences

Définir la stratégie globale de collecte de fonds et de mécénat en adéquation avec les valeurs et l'identité de l'organisation (Bloc 1).

Suite aux évaluations de ce bloc : le taux de réussite est très satisfaisant ou excellent pour 53% des stagiaires, satisfaisant pour 44% des stagiaires et les compétences sont à consolider pour 3% des stagiaires

Mettre en oeuvre la stratégie de collecte de fonds et de mécénat grand public multicanale (Bloc 2)

Suite aux évaluations de ce bloc : le taux de réussite est très satisfaisant ou excellent pour 28% des stagiaires, satisfaisant pour 55% des stagiaires et les compétences sont à consolider pour 17% des stagiaires

Mettre en oeuvre la stratégie de collecte de fonds spécifique à la philanthropie et aux donateurs stratégiques (Bloc 3)

Suite aux évaluations de ce bloc : le taux de réussite est très satisfaisant ou excellent pour 67% des stagiaires, satisfaisant pour 27% des stagiaires et les compétences sont à consolider pour 6% des stagiaires

Manager l'équipe dédiée à la collecte de fonds et au mécénat (Bloc 4)

Suite aux évaluations de ce bloc : le taux de réussite est très satisfaisant ou excellent pour 36% des stagiaires, satisfaisant pour 39% des stagiaires et les compétences sont à consolider pour 25% des stagiaires

● **Les débouchés métiers**

<https://www.fundraisers.fr/1er-referentiel-metiers-du-fundraising-affapec>

● **Etude sur les rémunérations**

https://www.fundraisers.fr/system/files/uploaded_file/asset/etude_d_e_remuneration_de_laff_-_v.def_-_07.12.2023.pdf

● **Accessibilité**

Contactez

any@fundraisers.fr et sylvaine@fundraisers.fr Rérérentes handicap



Pour que la formation soit une chance pour tous

Notre organisme est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap

Dans ce cadre, nous vous proposons :

- de **vous accueillir** et **vous accompagner** individuellement,
- d'**évaluer vos besoins** spécifiques au regard d'une situation de handicap,
- de **mettre en œuvre les adaptations** pédagogiques, organisationnelles et matérielles nécessaires.

Informations pratiques :

Horaires : 9h30 - 18h Lieu : Paris 9 en présentiel

Durée totale : 16 jours, soit 117 heures réparties comme suit : 112 heures de formation + 5 heures d'examen

Des questions à propos de ce programme ?

Contactez :

Pole-formation

Pole-formation@fundraisers.fr

et

Référentes handicap AFF

any@fundraisers.fr

et

sylvaine@fundraisers.fr

+33 (0) 1 43 73 93 23