



Catalogue de formation

2nd semestre 2026

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Créé il y a plus de 30 ans, l'AFF est le réseau des professionnels
de la collecte de fonds et du mécénat engagés au service de l'intérêt général.

www.fundraisers.fr

Qui sommes-nous ?

Créée il y a plus de 35 ans, l'Association Française des Fundraisers -AFF- est le réseau des professionnels de la collecte de fonds et du mécénat engagés au service de l'intérêt général. L'AFF accompagne les fundraisers francophones dans leur montée en compétences et leur évolution de carrière, dans une logique de partage entre pairs, grâce à des formations certifiantes, des rencontres, un centre de ressource et un accompagnement carrière.

NOTRE VISION

Le Fundraising est un moteur essentiel des grandes avancées sociétales, au service de toutes les causes d'intérêt général, que ce soit l'éducation, la recherche, la santé, la culture, les droits humains ou encore l'environnement.

L'AFF s'engage pour un monde plus juste, solidaire et durable, convaincue que le développement du fundraising est crucial pour réaliser cette vision.

L'AFF EN BREF

1991 date de création

Plus **1350** Adhérents

122 journées de formation pour répondre aux besoins des professionnels de la collecte de fonds et leurs équipes ou des personnes désireuses d'orienter leur carrière vers le fundraising.

783 certifiés (2025)

Depuis l'obtention du titre RNCP «Directeur ou Directrice de la collecte de fonds et du mécénat» en 2015, l'AFF a certifié 783 personnes, via Le Certificat Français du Fundraising (CFF) et le Parcours Certifiant.

NOS MISSIONS



Faire grandir les professionnels du fundraising

L'AFF développe les compétences des professionnels de la collecte de fonds et du mécénat tout au long de leur carrière. Elle cultive l'intégration des valeurs éthiques dans leurs pratiques, les informe et nourrit leurs réflexions.

Elle porte la voix des fundraisers et contribue également à renforcer leur légitimité et leur influence dans leurs organisations.



Fédérer et engager une communauté de professionnels à fort impact

L'AFF fédère, développe et anime la communauté des fundraisers francophones au plus près de leur territoire, dans une logique d'échanges et de partage entre pairs. Elle favorise la transmission entre les générations de fundraisers de tous secteurs.



Sensibiliser au fundraising et promouvoir la générosité au-delà de notre écosystème

L'AFF développe la connaissance et la reconnaissance des métiers de la collecte de fonds et du mécénat. Elle promeut le fundraising comme levier stratégique du développement des organisations d'intérêt général. Elle favorise une société de l'engagement et du don sous toutes ses formes en proposant actions concrètes, ressources et contenus.

La **générosité** est une valeur, la développer est un **métier**

ÉDITO

À vos côtés !

Avant toute chose, merci.

Votre confiance nous engage et nous inspire. Vous êtes toujours plus nombreux à vous former avec l’AFF, et le renouvellement de notre titre RNCP, avec un taux d’employabilité de 93 %, vient confirmer la solidité et la pertinence de notre démarche.

Aujourd’hui, bien plus qu’un organisme de formation, l’AFF est une communauté apprenante, engagée et en mouvement. Ensemble, nous contribuons à faire évoluer un métier en pleine transformation, porté par les innovations, les nouveaux usages et des attentes toujours plus fortes envers les organisations à impact.

C’est pour cela que nous avons repensé en profondeur notre offre. Aujourd’hui, être fundraiser, c’est conjuguer vision stratégique, maîtrise des outils, compréhension fine des publics et capacité à piloter des projets complexes. C’est aussi savoir s’adapter, hybrider les approches, intégrer l’intelligence artificielle et diversifier ses ressources.

Ce nouveau catalogue répond à ces enjeux. Plus lisible, plus structuré, il propose des parcours certifiants et des formations hors parcours complémentaires, tous ancrés dans les réalités du terrain. Cette offre accompagne à la fois vos pratiques et l’évolution de vos organisations.

Nouvelles thématiques, formats repensés, renforcement des compétences stratégiques, intégration des innovations : tout est conçu pour vous permettre de progresser, d’expérimenter, de partager et de vous projeter. Parce que chaque structure est unique, nous développons également des formations en intra et sur-mesure, ainsi que des accompagnements individualisés avec notre formule « Coup de Pouce »,

Dans un monde qui évolue vite, prendre ce « pas de côté » est essentiel.

Nous sommes heureux de le faire avec vous, et fiers de contribuer, à vos côtés, à l’avenir du fundraising.

Yaële Aferiat

Directrice de l’AFF



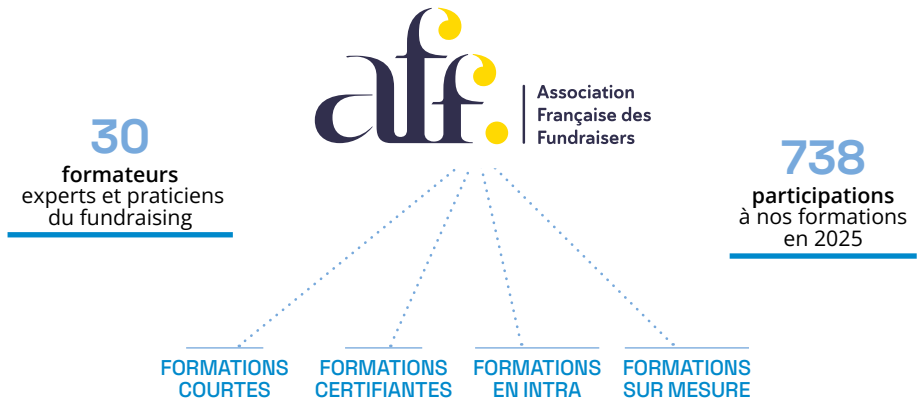
L'organisme de formation

L'Association Française des Fundraisers est le premier organisme de formation français dédié au fundraising, certifié Qualiopi.

Pour répondre toujours mieux aux enjeux des professionnels de la collecte de fonds et du mécénat et les accompagner dans leur développement professionnel, l'AFF organise tout au long de l'année des formations.

Former les fundraisers

L'AFF propose des formations associant échange de bonnes pratiques et acquisition de méthodologies applicables dans vos structures. L'ensemble de nos formations peuvent être délivrées en présentiel ou à distance.



Le taux de satisfaction des stagiaires concernant nos formations en 2025 était de 98%.

Certification professionnelle

Depuis 2015, le titre de « Directeur ou Directrice de la collecte de fonds » est reconnu au Registre National des Certifications Professionnelles (RNCP).

En 2025, 50 stagiaires ont passé l'examen de certification délivrant le titre RNCP « directeur ou directrice de la collecte de fonds et du mécénat », niveau 7 BAC+5. Le taux de réussite aux examens était de 95,92%. Depuis 2015, 783 stagiaires ont été certifiés.

Pour plus d'informations, rendez-vous dans la rubrique Formations Certifiantes p.13



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

SOMMAIRE GÉNÉRAL

Qui sommes-nous ?.....	2
Édito.....	3
L'organisme de formation	4
Pourquoi se former avec l'AFF ?	6
Pour qui ?	7
Les formateurs de la Fundraising Académie	8

Partie 1

SE FORMER AVEC L'AFF 10

1. Vous souhaitez monter en compétences ?	11
La certification professionnelle	12
Les 28 modules de formation	21
L'accompagnement individualisé	22
S'inscrire à une formation	23
Les solutions de financement	24
2. Vous souhaitez former votre équipe ?	27
Les formations sur-mesure	28
L'accompagnement Coup de Pouce.....	31
3. Fédérations, têtes de réseau et collectifs d'acteurs : accompagner la montée en compétences de vos membres ou adhérents.....	32
4. Organismes de formation : devenons partenaires !	34

Partie 2

LES FORMATIONS DE L'AFF 35

Partie 3

L'AFF, ALLIÉE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT

PROFESSIONNEL.....	64
Une offre multimodale complète.....	65
Le réseau de l'AFF	66
Le programme de mentorat SoFundraisers	67
Conférences et séminaires	68
Les adhérents au cœur de l'AFF	70
Témoignages.....	71
Conditions générales de vente	72



Pourquoi se former avec l'AFF ?

1

L'expertise du fundraising

Depuis plus de 35 ans, l'AFF accompagne les fundraisers francophones dans leur montée en compétences et leur évolution de carrière, et suit les enjeux et évolution du secteur et des métiers.

2

Des formateurs experts et pédagogues

Les formateurs sont avant tout des professionnels du fundraising qui pratiquent ce métier au quotidien (consultant, agence, structure d'intérêt général). C'est donc une approche pragmatique et réaliste de leur métier qu'ils vous proposeront. L'AFF les accompagne dans leur capacité à animer des formations structurées et participatives.

3

Le réseau des professionnels de la collecte de fonds et du mécénat

Plus qu'un organisme de formation, l'AFF est une association de professionnels fédérant des acteurs engagés au service des organisations d'intérêt général. En vous rencontrant et en échangeant, vous pourrez continuer à progresser dans votre pratique selon votre niveau d'expertise ou votre secteur d'activité.

Pour qui ?

Former les individus et les organisations

L'Association Française des Fundraisers propose une diversité de formations sur les domaines liés à la collecte de fonds et au mécénat. L'AFF a à cœur de participer à la structuration et à la professionnalisation des métiers de la collecte de fonds dans le secteur de l'intérêt général.



**VOUS ÊTES
UN INDIVIDU ?**



Formez-vous !

RDV en p.12



**VOUS ÊTES UNE
ORGANISATION ?**



Formez votre équipe

RDV en p.25



**VOUS ÊTES UN
COLLECTIF OU UNE
TÊTE DE RÉSEAU ?**



**Formez-vos
adhérents**

RDV en p.30





Les formateurs

L’AFF vous propose des formations de pairs à pairs, exclusivement délivrées par des formateurs experts du fundraising et du mécénat. Ces formateurs sont des professionnels du fundraising qui pratiquent ce métier au quotidien, en tant que consultant indépendant, en agence de fundraising ou directement dans une structure d’intérêt général. Approche pragmatique et réaliste, partage, et échanges d’expérience et de bonnes pratiques s’ajoutent donc à l’apprentissage d’outils et l’acquisition de méthodologies applicables dans vos structures. L’AFF les accompagne dans leur capacité à animer des formations, à la fois structurées et participatives.



Benoît ALAIN

ADFINITAS

Directeur développement
performance



Leila BAHLOUL

ASSOCIATION AIDES

Directrice Communication et
Collecte



Frédéric BARDEAU

Simplon



Marie-Caroline BLAYN

MECELINK

Fondatrice dirigeante



Nathalie BOUBLI

NBCOM

Fondatrice et consultante



Julien BRICHEUX

ADFINITAS

Digital marketing et
communication



Sooror COLIAEI

Directrice, formatrice et
consultante



Vincent CREHALET

ACTION CONTRE LA FAIM

Director of Individual Giving



Ambre DANQUIGNY

Consultante



Jean-Marie DESTRÉE

FONDATION CARITAS

Délégué général



Gabrielle DELPONTE

Lévy de fonds pour les
collectivités territoriales
d’établissement publics



Philippe DOAZAN

DUNIYA

Consultant



Martine GODEFROID
FACTARY
Directrice générale Europe



Bénédicte HAMON
THE SEA CLEANERS



Delphine HOFFMAN
Consultante



Céline LEGRAND
CONSULTANTE
Consultante, formatrice et conférencière



Marianne MAILLOT
VISION PHILANTHROPIE
Directrice



Marie-Stéphane MARADEX
ESSEC



Sandrine MARION-GOATER
CABINET MARION
Avocate



Léopold MBALA
ADFINITAS
Directeur clientèle digital



Wilfried MEYNET
Avocat spécialisé en droit des associations et des fondations



Magalie PETIT
15:MA
Gérante



Roland RAYMOND
FUNDRAISING CONSEIL
Directeur général - Consultant



Catherine SUDRES
CAUSES & CO
Conseil et formation en collecte de fonds et communication non profit



Corinne THOUVENIN
Avocate



Rémi TOUJA
Consultant indépendant
Marketing stratégique digital



Alexis VANDEVIVÈRE
FONDATION POUR LA RECHERCHE MÉDICALE
Directeur du développement des ressources et de la communication



Partie 1

Se former avec l'AFF

L'Association Française des Fundraisers, c'est...

- Plus de 35 ans d'existence
- Plus de 1350 adhérents
- 783 personnes certifiées
- 30 formateurs experts
- 11 groupes régionaux



Partie 1.1

Vous souhaitez monter en compétences ?

Chaque année, l'AFF forme plusieurs centaines d'individus, qu'ils soient en poste, en reconversion professionnelle ou en recherche d'emploi. Après un diagnostic et un entretien, l'AFF propose un parcours de formation individualisé en fonction du profil et du projet professionnel. Notre objectif est de vous accompagner au mieux.

L'AFF vous propose :

Une formation certifiante, avec **3 modalités d'obtention**

 Page **13**

24 modules de formation indépendants, pour vous permettre de monter en compétences sur un sujet spécifique, ou de compléter votre formation

 Page **19**

Une offre d'accompagnement individualisée « Coup de Pouce »

 Page **20**

Retrouvez également dans cette partie :

Les modalités d'inscription à une formation

 Page **21**

Les différentes possibilités de **financement**

 Page **22**



La certification professionnelle

Titre RNCP Niveau 7, Bac +5

Vous souhaitez obtenir une certification professionnelle sur les métiers de la collecte de fonds avec l'AFF ? C'est possible !

Depuis 2015, **le titre de « directeur(trice) de la collecte de fonds et du mécénat » est enregistré au Registre National des Certifications Professionnelles (Code RNCP 41723, enregistré le 27/11/2025, éligible au CPF)**, et reconnu par l'Etat.

C'est le seul titre en lien avec le métier de fundraiser. La reconnaissance de ce titre prouve que le fundraising est un métier qui exige expertise, savoir-faire et éthique.

« Passionnée par la levée de fonds pour l'intérêt général, j'ai été très satisfaite de la formation certifiante dispensée par l'AFF.

Jouer le jeu de retourner sur les bancs de l'école pour apprendre, s'exercer et prendre de la hauteur sur toutes les méthodes de levée de fonds à été génial. L'équipe pédagogique est disponible et à l'écoute. J'ai pu renforcer mes connaissances sur les bonnes pratiques d'un mix de collecte efficient : renforcer mes connaissances sur la conquête de mécènes entreprises et découvrir la méthodologie de collecte auprès d'autres publics (grand public, legs, grands donateurs philanthropes, gamers...). L'esprit de promo a été à l'image de l'AFF : un réseau qui s'entraide et qui grandit ensemble, dans le partage. Je recommande les formations AFF aux fundraisers désireux de monter en puissance. »

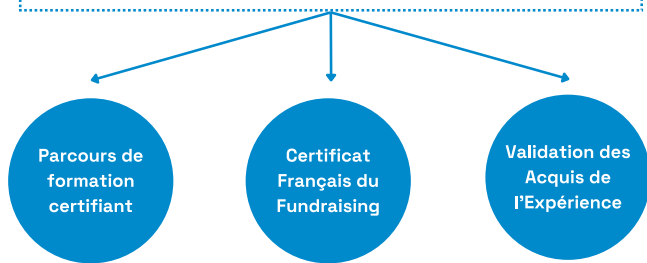


Camille DJIAN

Responsable mécénat et de la relation Grands donateurs
France parrainages



Comment obtenir la certification de Directeur ou Directrice de la collecte de fonds et du mécénat ?



**MON
COMPTE
FORMATION**

Parcours certifiant

- 🕒 **Pré-requis** : Diplôme de niveau 5 minimum (équivalent à Bac + 2). Au moins 5 ans d'expérience professionnelle, dont 1 an en fundraising ou fonction proche (communication, marketing, développement commercial...).
- 🕒 **Modalités d'accès** : Diagnostic de positionnement et entretien préalable. Inscription tout au long de l'année selon disponibilité des sessions.
- 🕒 **Déroulement** : Composé de 4 blocs de compétences indépendants et capitalisables. Une évaluation au terme de chaque bloc sera réalisée et donnera lieu à un certificat de réussite reconnu par l'état. Un examen final de certification (écrit et oral). 12 participants maximum par session. Apprentissage en présentiel. 16 jours de formation.
- 🕒 **Fréquence** : Entrée/Sortie permanente.
- 🕒 **Tarifs** nets de taxes : De 7550€ à 9500 € (en fonction du statut adhérent ou non).
- 🕒 **Le +** : Flexibilité.

➤ Cette formation est
éligible au Compte
Personnel de Formation

CFF

- 🕒 **Pré-requis** : Diplôme de niveau 5 minimum (équivalent à Bac + 2). Au moins 5 ans d'expérience professionnelle, dont 1 an en fundraising ou fonction proche (communication, marketing, développement commercial...).
- 🕒 **Modalités d'accès** : Sélection par un jury sur dossier de candidature.
- 🕒 **Déroulement** : 1 promotion par an de 30 personnes maximum. 15 jours de formation répartis entre septembre et mars. Examen écrit et oral et travail de groupe sur un projet stratégique de fundraising.
- 🕒 **Fréquence** : De septembre à mars l'année suivante.
- 🕒 **Tarifs** nets de taxes : 7550€ en 2025.
- 🕒 **Le +** : Esprit « promo ».

➤ Cette formation est
éligible au Compte
Personnel de Formation

VAE

- 🕒 **Pré-requis** : avoir des compétences en lien avec le titre de « Directeur ou Directrice de la collecte de fonds et du mécénat ».
- 🕒 **Modalités d'accès** : Accord de votre dossier de recevabilité.
- 🕒 **Déroulement** : Travail personnel sur le dossier de VAE présenté devant un jury (2 sessions par an). Sans formation ou avec un complément de formation (selon décision de l'AFF). Possibilité de bénéficier d'un accompagnement.
- 🕒 **Fréquence** : Entrée/Sortie permanente.
- 🕒 **Tarifs** nets de taxes : 4 000€ + 1 200€ si accompagnement, et éventuelles formations complémentaires.
- 🕒 **Le +** : Travail individuel.

Les organisations d'intérêt général évoluent dans un monde où tout s'accélère : les attentes des donateurs changent, les modèles économiques se réinventent, les ressources se diversifient, le numérique transforme les liens.

Dans ce paysage en mouvement, le fundraising devient un acte profondément stratégique — mais aussi profondément humain. C'est la capacité à donner de l'élan à une cause, à créer des rencontres, à transformer des convictions en actions concrètes.

Avec ce Parcours certifiant, l'AFF accompagne celles et ceux qui veulent porter cette énergie. Une formation qui mêle expertise métier, retours d'expérience et force du réseau AFF, pour apprendre à imaginer, structurer et piloter une stratégie de développement des ressources qui fait grandir les projets... et les personnes qui les portent.

Organisé en quatre blocs complémentaires, le parcours offre une progression qui donne sens et confiance :

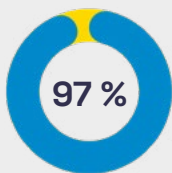
- Poser des fondations stratégiques solides
- Activer et optimiser les leviers de collecte grand public
- Construire des relations authentiques et durables avec les donateurs stratégiques
- Manager, influencer et mobiliser les dynamiques collectives.

Chaque bloc peut être suivi indépendamment, mais l'ensemble dessine un chemin cohérent vers une posture de direction qui allie vision, exigence, engagement et capacité à embarquer les autres.

Les résultats du parcours de formation certifiant

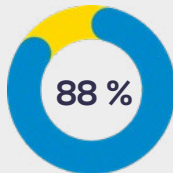
Suite aux évaluations par blocs en 2025, les taux de réussite sont les suivants :

BLOC 1



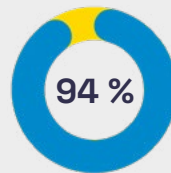
Satisfaisant ou plus pour 97% des stagiaires. Compétences sont à consolider pour 3%

BLOC 2



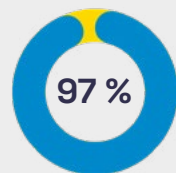
Satisfaisant ou plus pour 88% des stagiaires. Compétences sont à consolider pour 12%

BLOC 3



Satisfaisant ou plus pour 94% des stagiaires. Compétences sont à consolider pour 6%

BLOC 4



Satisfaisant ou plus pour 97% des stagiaires. Compétences sont à consolider pour 3%

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

Avant d'activer des leviers, d'optimiser des canaux ou de piloter des performances, **une stratégie de développement des ressources doit d'abord reposer sur des fondations solides.**

Le Bloc 1 pose **les bases essentielles d'une stratégie de fundraising**. Il permet aux participants de **prendre de la hauteur** sur leur organisation, leur modèle socio-économique et leur positionnement de cause. Il les aide à **structurer une réflexion indispensable** à tout pilotage durable de la collecte : **clarifier son discours, analyser son environnement, construire une stratégie cohérente, maîtriser les cadres juridiques et fiscaux, piloter son budget avec rigueur.**

Composé de **quatre modules complémentaires** — fondamentaux stratégiques du fundraising, discours de cause mobilisateur, pilotage budgétaire et fiscalité de la philanthropie — le Bloc 1 s'adresse aux professionnels souhaitant **acquérir des bases solides** ou **revisiter et renforcer leur pratique.**

Il constitue **le socle du Parcours certifiant** proposé par l'AFF, préparant la montée en compétence vers les blocs suivants consacrés au déploiement opérationnel des leviers, aux partenariats stratégiques et au management de la performance. **Il peut également être suivi de manière autonome.**

Le Bloc 1 marque **le passage d'une logique d'exécution à une posture stratégique affirmée**, pour faire du fundraising un **véritable levier de transformation et de pérennité** pour votre organisation.

Les formations du bloc 1 :

- Construire une stratégie de fundraising solide et durable - 2 jours
- Transformer son discours de cause en levier d'engagement - 1 jour
- Maîtriser la fiscalité liée à la philanthropie - 1 jour
- Piloter un budget stratégique de collecte - 1 jour



Ce bloc est éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)

Bloc 2 : Déployer et optimiser la stratégie de collecte de fonds et de mécénat grand public multicanale

Après avoir posé les fondations stratégiques du développement des ressources, le Bloc 2 est consacré à la **mise en œuvre opérationnelle** et au **pilotage de la collecte grand public.**

Dans un contexte marqué par **la transformation numérique, l'évolution des comportements des donateurs et l'exigence croissante de performance**, la collecte grand public requiert **une approche intégrée, multicanale, orientée donateur et pilotée par la donnée.**

Le Bloc 2 accompagne les professionnels dans la **structuration, la professionnalisation et l'optimisation** de leurs dispositifs. Il permet d'acquérir les compétences pour **piloter un plan de collecte cohérent, articuler vision stratégique et déploiement opérationnel, mobiliser équipes et partenaires, et exploiter la data comme véritable outil d'aide à la décision.**

Il constitue une **étape clé du Parcours certifiant**, en faisant le lien entre la réflexion stratégique du Bloc 1 et le **pilotage des relations à fort enjeu** abordé dans le Bloc 3. Il marque **le passage d'une stratégie définie à une stratégie mise en action et pilotée dans la durée.**

Le Bloc 2 peut également être suivi de manière **autonome** par des professionnels souhaitant **renforcer et professionnaliser leurs pratiques de collecte grand public.**

Les formations du bloc 2 :

- Concevoir et piloter une stratégie de collecte grand public - 1 jour
- Développer et orchestrer un dispositif de marketing relationnel multicanal - 1 jour
- Bâtir, piloter et optimiser sa stratégie digitale - 1 jour



Ce bloc est éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)

Bloc 3 : Déployer et optimiser la stratégie de collecte auprès des donateurs stratégiques

Les donateurs stratégiques jouent un **rôle déterminant** dans la capacité des organisations à **sécuriser leurs ressources** et à **changer d'échelle**. L'élévation des exigences en matière de **transparence, d'impact** et de **vision à long terme** renforce la portée **stratégique et politique** de ces relations philanthropiques.

Le Bloc 3 est consacré **au pilotage des relations à fort enjeu**. Il s'adresse aux professionnels amenés à **structurer, développer et conduire des relations individualisées** avec les grands donateurs, testateurs, entreprises mécènes, fondations et fonds philanthropiques.

Ce bloc propose une **approche globale des stratégies relationnelles**, en dépassant les silos traditionnels. Il permet **d'analyser son écosystème, d'identifier les cibles prioritaires, de construire des propositions de valeur crédibles et personnalisées**, et surtout **d'aligner gouvernance, direction et équipes** pour porter une parole cohérente et légitime auprès des partenaires stratégiques. Il accompagne également le **pilotage des partenariats dans la durée**, dans le respect des cadres juridiques et éthiques.

Le Bloc 3 approfondit la **dimension relationnelle, politique et stratégique** du développement des ressources, en continuité avec le déploiement opérationnel du Bloc 2. Il peut également être suivi de manière **autonome** par des professionnels souhaitant **renforcer leur expertise** en matière de relations à fort enjeu.

Les formations du bloc 3 :

- Elaborer et piloter une stratégie grands donateurs - 2 jours
- Initier et développer une stratégie legs, libéralités et assurances-vie - 1 jour
- Structurer et animer une politique de mécénat et de partenariats - 2 jours
- Mobiliser des financements auprès des fonds et fondation - 1 jour



Bloc 4 : Mobiliser et accompagner l'équipe dédiée à la collecte de fonds au sein de l'organisation

À mesure que la stratégie se déploie et que les dispositifs se complexifient, la réussite d'une politique de développement des ressources repose autant sur la **pertinence des choix stratégiques** que sur la **qualité des relations**.

Le Bloc 4 est consacré à **la dimension humaine, managériale et relationnelle** du pilotage. Il accompagne les professionnels dans le **renforcement de leur posture de leadership**, leur capacité à mobiliser des équipes et à **exercer une influence éthique** dans des contextes exigeants.

Manager des équipes, embarquer une gouvernance, convaincre un directeur général, négocier des arbitrages budgétaires ou réguler des désaccords stratégiques sont autant de situations qui requièrent **maîtrise, discernement et assertivité**.

Composé de **deux formations complémentaires** — l'une centrée sur le management et la mobilisation collective, l'autre sur l'influence et la communication assertive — le Bloc 4 permet de passer d'une **expertise technique à une posture de pilotage relationnel affirmée**.

Il constitue **l'aboutissement du parcours certifiant** : après avoir posé les fondations stratégiques (Bloc 1), déployé les leviers opérationnels (Bloc 2) et piloté les relations à fort enjeu (Bloc 3), le Bloc 4 consolide la capacité à **fédérer, influencer et conduire l'action collective dans la durée**.

Il peut être suivi de manière **autonome** ou comme **étape de consolidation** pour des professionnels amenés à exercer des responsabilités élargies.

Les formations du bloc 4 :

- Manager avec impact : leadership et mobilisation- 1 jour
- Développer son influence relationnelle et sa communication assertive - 1 jour



LE CERTIFICAT FRANÇAIS DU FUNDRAISING

Le Certificat Français du Fundraising (CFF) est la première formation certifiante en France consacrée au développement de ressources. Mené en partenariat avec l'ESSEC, le certificat est un véritable outil de professionnalisation pour vos stratégies de fundraising.

Les objectifs du Certificat Français du Fundraising :

- 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 de votre organisation
- Progresser personnellement et augmenter votre employabilité dans le domaine de la collecte de fonds

TÉMOIGNAGE

Sabine DE SOYRES
Responsable du centre de philanthropie,
Fondation de France
CFF 2019-2020

« Déjà engagée dans le fundraising depuis plusieurs années, j'ai ressenti le besoin de prendre un temps de formation pour confirmer mon appétence pour ce métier. Le CFF propose un cycle complet et riche qui permet de comprendre l'ensemble des métiers du fundraising, d'en appréhender les enjeux et évolutions, majeures ces dernières années. L'aventure est aussi enrichissante car collective et les intervenants de très haut niveau. Une formation d'excellence pour qui veut acquérir et s'approprier tous les outils de la levée de fonds. »



Cette formation est éligible
au Compte Personnel de Formation

LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE

Vous êtes un fundraiser expérimenté et souhaitez faire valider votre expérience professionnelle au travers de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) ?

L'Association Française des Fundraisers vous permet, grâce à la VAE, d'obtenir le titre de « Directeur – Directrice de la collecte de fonds et du mécénat » (niveau 7) enregistré au RNCP.

Pré-requis : avoir des compétences liées à la certification visée





Renconversion professionnelle

Changer de voie pour s'engager au service de l'intérêt général est aujourd'hui **un choix fort**, porté par **la volonté d'aligner carrière et convictions**. Dans un contexte où la philanthropie est en pleine mutation — professionnalisation accrue, environnement sous tension et exigences de performance, montée en puissance du digital, de la data et de l'intelligence artificielle, évolution des attentes des donateurs et des gouvernances — les organisations ont plus que jamais besoin de **profils stratégiques et engagés**.

Le titre RNCP « **Directeur ou directrice de la collecte de fonds et du mécénat** » (niveau 7), récemment renouvelé, offre **un cadre exigeant et structurant** pour réussir cette transition. Il s'inscrit dans **une offre de formation profondément actualisée**, conçue au plus près **des besoins des fundraisers et des réalités du secteur d'aujourd'hui**. Stratégie globale, pilotage de la performance, articulation avec la gouvernance, leadership, innovation : le parcours permet d'acquérir **des compétences immédiatement opérationnelles et reconnues par les employeurs**. **93 % de nos certifiés** s'insèrent ou se réinsèrent dans la vie professionnelle à l'issue du parcours, dont plus de **65 % directement dans des fonctions liées à la collecte de fonds et au mécénat**.

Les candidats en reconversion ne disposent pas toujours d'une expérience préalable en collecte de fonds ou en mécénat aussi développée que d'autres profils mais représentent **un public particulièrement engagé que nous souhaitons accompagner avec attention**.

C'est pourquoi nous proposons aux personnes en reconversion de prendre part au **programme de mentorat SoFundraisers** afin de faciliter l'intégration dans l'écosystème, ainsi que l'appropriation progressive des codes et pratiques du métier. **Les mentees bénéficient d'un soutien personnalisé, d'un partage d'expérience concret et d'une immersion dans une communauté engagée et solidaire**. Cette dynamique d'entraide permet non seulement de **renforcer la confiance et les compétences** des jeunes fundraisers, mais aussi de **révéler les talents qui façonneront le fundraising de demain**.



Savez-vous qu'il existe un **organisme de financement, Transition Pro**, dédié à la reconversion ?
<https://www.transitionspro.fr/>



Notre équipe peut vous aider à monter votre dossier de prise en charge.
Contactez Any Renaudin : pole-formation@fundraisers.fr



Pour en savoir plus sur **SoFundraisers**, le programme de mentorat de l'AFF, rendez-vous en p. 67



Les résultats de l'année 2025



93%

Taux d'employabilité global



79%

Taux d'insertion dans le métier visé (Enquête 2024)



95,92%

Taux de réussite à l'examen de certification (sur taux de présentation à 100%)



98%

Taux de satisfaction des stagiaires (taux de retour des enquêtes de satisfaction : 65%)

50

personnes certifiées en 2024

783

personnes certifiées depuis 2015

4.32/5

note des stagiaires de la certification sur le compte CPF





Les 28 modules de formation

Pour accompagner les professionnels de la collecte de fonds et du mécénat dans leur montée en compétences, l'AFF propose des formations délivrées par **des praticiens, experts de la collecte de fonds**. Les formations peuvent être délivrées **en présentiel ou à distance**. Stratégies, méthodes et outils... Ces formations visent à vous donner toutes les clés pour **monter en compétences, évoluer dans votre carrière et optimiser la collecte de fonds de votre organisme**. Quel que soit votre secteur et votre niveau d'expertise, les techniques de fundraising que vous souhaitez développer et perfectionner, **vous trouverez forcément une formation qui vous correspond**.

Les indispensables :

- Construire une stratégie de fundraising solide et durable
- Transformer son discours de cause en levier d'engagement
- Maîtriser la fiscalité liée à la philanthropie
- Piloter un budget stratégique de collecte
- Concevoir et piloter une stratégie de collecte grand public
- Orchestrer et conduire un dispositif de marketing relationnel multicanal
- Bâtir, piloter et optimiser sa stratégie digitale
- Elaborer et piloter une stratégie grands donateurs
- Initier et développer une stratégie legs, libéralités et assurances-vie
- Structurer et animer une politique de mécénat et de partenariats
- Mobiliser des financements auprès des fonds et fondations
- Manager avec impact : leadership et mobilisation
- Développer son influence relationnelle et sa communication assertive

Pour aller plus loin :

- Connaître et utiliser les outils de collecte
- Communication et Fundraising
- Renforcez l'impact de vos messages de sollicitation
- Mettez de l'IA générative dans votre stratégie de collecte
- Convaincre les donateurs par les techniques d'improvisation théâtrales
- Recherche de prospects – Comment identifier vos grands donateurs potentiels
- Identifier les fonds européens disponibles aux associations et appréhender le montage de candidatures

Les formations niveau «Expert»

- Identifier les axes de croissance de son fundraising
- Upgrader son fundraising digital
- Maîtriser la fiscalité du don
- Co construire des partenariats stratégiques grâce à la RSE
- Trajectoire socio-économique
- Tracer sa trajectoire de leader

Les formations 100% digitales

- Booster sa collecte de fonds avec l'IA
- Dons majeurs : Concevoir et piloter une campagne de grands dons



Retrouvez le détail du contenu de chaque module à partir de la page 36



Un accompagnement individualisé pour les fundraisers

L'Association Française des Fundraisers a décidé d'aller au-delà de la formation, en proposant à la communauté des fundraisers de bénéficier d'offres d'accompagnement individuelles. Que ce soit à la suite d'une formation ou pour répondre à une problématique définie, l'AFF peut s'adapter et vous proposer une offre sur-mesure.

Coup de pouce, l'accompagnement individualisé sur-mesure de l'AFF

L'Association Française des Fundraisers propose aux fundraisers l'offre d'accompagnement individualisé : « Coup de pouce », pour être au plus près de vos besoins et de vos contraintes.

Vous avez une problématique identifiée ? Vous commencez dans la collecte de fonds privés ?

L'AFF met à votre disposition les experts de son réseau. Ceux-ci prennent en compte vos problématiques et vos besoins pour vous apporter un coaching individuel sur un aspect technique de votre métier et vous aider à surmonter vos difficultés. Vous obtiendrez un avis externe et neutre.

Cet accompagnement permet notamment : une prise de conscience, de meilleures décisions, ainsi qu'une correction de vos actions en cours pour de meilleurs résultats.

Voici quelques exemples de problématiques auxquelles nous avons répondu :

- La cartographie des cibles potentielles
- L'argumentaire construit pour les différents profils de donateurs
- Les outils de communication et le discours de cause

Tarif : 2700 euros HT pour 10 heures d'accompagnement (selon si adhérent ou non)

Tarif préférentiel : pour tout parcours certifiant acheté, -20% sur la partie coup de pouce



Pour en savoir plus, Contactez Any Renaudin : pole-formation@fundraisers.fr

Coup de pouce nous a permis de questionner notre stratégie générale en définissant mieux nos axes de collecte, en hiérarchisant nos priorités et nos besoins tout cela dans le cadre d'une meilleure planification. Nous avons ainsi totalement repensé les présentations de nos actions à soutenir qui sont désormais moins institutionnelles et davantage orientées vers le besoin et les solutions que nous nous proposons de mettre en œuvre.

Au-delà de premiers résultats concrets et très prometteurs, nous constatons que notre activité de levée de fonds a progressé en termes d'expertise, elle est désormais mieux structurée, mieux orientée vers des cibles plus pertinentes et nos messages sont davantage orientés collecte.

Gilles Pillet

Directeur de la communication et du développement
Orchestre de Chambre de Paris



S'inscrire à une formation

Vous avez consulté notre catalogue de formation et souhaitez vous inscrire ou inscrire l'un de vos salariés à l'une de nos formations ?

Les inscriptions se font directement sur notre site internet

<https://fundraisers.fr/formations-courtes-fundraising/>

Vous souhaitez vous inscrire au parcours certifiant ?

Vous pouvez vous inscrire aux différents blocs indépendamment. Contactez le pôle formation pour tous conseils et demande de devis. La convention de formation et un devis seront envoyés.

L'ensemble des modalités de la formation seront transmises avec une convocation envoyée 7 à 15 jours avant la formation. Un certificat de réalisation est communiqué à chaque stagiaire à la fin de la session et après avoir répondu au questionnaire de satisfaction. Vérifiez toutefois que vous avez bien les pré-requis nécessaires pour pouvoir passer l'examen de certification.

Vous souhaitez candidater au Certificat Français de Fundraising ?

Cette formation est accessible uniquement après acceptation de votre dossier de candidature. Il y a une promotion par an, de septembre à mars de l'année suivante. La période de candidature a lieu entre mars et juin.

L'accessibilité à l'AFF

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

Votre référente handicap au sein de l'AFF : Emilia Sofia, emilia@fundraisers.fr





Les solutions de financement

L'Association Française des Fundraisers a souhaité mieux vous informer sur les modalités avec une simulation des différents types de financement possibles.

● La démarche générale

L'AFF est là pour vous accompagner dans votre projet de formation et le développement de vos compétences. Nous vous proposons un parcours personnalisé en fonction de vos besoins et de vos objectifs, que vous soyez débutant dans le fundraising, en reconversion, ou bien expert du métier. Pour plus d'information, n'hésitez pas à prendre contact avec le service formation de l'AFF pour définir votre projet de formation :

pole-formation@fundraisers.fr

Nous établissons un devis qui vous permettra de solliciter votre financeur. Selon votre cas, votre financeur peut être l'employeur, l'OPCO de votre employeur, France Travail, ou via votre CPF.

Prévoir votre demande de devis au moins deux mois avant le début de la formation pour une prise en charge par votre financeur (délai souvent imposé par les OPCO).

Vous souhaitez en savoir plus ? Rendez-vous sur www.travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle.





Pour les modalités de financement liées à la certification du titre RNCP Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat et pour chacun des blocs de compétences :

Vous êtes salarié (e) :

Les modalités de financement	A l'initiative de	Les possibilités supplémentaires
<ul style="list-style-type: none">CPF (Compte personnel de formation) (1)	<ul style="list-style-type: none">Vous-même	<ul style="list-style-type: none">Abondement possible de votre employeurAbondement possible par vous-même
<ul style="list-style-type: none">Plan de développement de compétences	<ul style="list-style-type: none">Votre employeur	<ul style="list-style-type: none">Nous vous transmettons un devis et le programme pour une demande auprès de votre OPCO
<ul style="list-style-type: none">Personnellement	<ul style="list-style-type: none">Vous-même	<ul style="list-style-type: none">Echelonnement des paiements

(1) <https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>
Sous réserve de la parution d'un décret modifiant les modalités de financements

Attention ! Votre parcours d'achat s'est davantage sécurisé avec FranceConnect+. Désormais, vous devez vous créer votre Identité Numérique pour réaliser vos achats de formation. Créez-la dès maintenant pour faire vos démarches.

Vous êtes salarié (e) et vous souhaitez vous reconvertir dans le métier de fundraiser :

Les modalités de financement	A l'initiative de	Les possibilités supplémentaires
<ul style="list-style-type: none">CPF (Compte personnel de formation) (1)	<ul style="list-style-type: none">Vous-même	<ul style="list-style-type: none">Abondement possible de votre employeurAbondement possible par vous-même
<ul style="list-style-type: none">Transition pro (sous réserve d'éligibilité) (2)	<ul style="list-style-type: none">A votre initiative et avec votre employeur	<ul style="list-style-type: none">Vous pouvez aussi cumuler cette aide avec votre CPF.
<ul style="list-style-type: none">Personnellement	<ul style="list-style-type: none">Vous-même	<ul style="list-style-type: none">Echelonnement des paiements

(2) <https://www.transitionspro-idf.fr/accueil-particulier/projet-de-transition-professionnelle/>

Vous êtes demandeur d'emploi :

Les modalités de financement	A l'initiative de	Les possibilités supplémentaires
<ul style="list-style-type: none">● France Travail (3)	<ul style="list-style-type: none">● A votre initiative en accord avec votre conseiller France Travail	
<ul style="list-style-type: none">● CPF (Compte personnel de formation)	<ul style="list-style-type: none">● Vous-même	<ul style="list-style-type: none">● Abondement possible par vous-même et par France Travail
<ul style="list-style-type: none">● Région Ile de France exclusivement	<ul style="list-style-type: none">● En accord avec France Travail Contactez le pôle formation de l'AFF	<ul style="list-style-type: none">● En complément de votre CPF
<ul style="list-style-type: none">● Personnellement	<ul style="list-style-type: none">● Vous-même	<ul style="list-style-type: none">● Echelonnement des paiements

(3) Attention si refus vous devez prévoir un délai supplémentaire pour déposer un autre dossier de financement.

Pour toutes nos formations non certifiantes ou sur-mesure au sein de vos organisations :

Les modalités de financement	A l'initiative de	Les possibilités supplémentaires
<ul style="list-style-type: none">● Dans le cadre du plan de développement de compétences	<ul style="list-style-type: none">● Votre employeur	<ul style="list-style-type: none">● Nous vous transmettons un devis et le programme pour une demande auprès de votre OPCO

Délais minimums avant l'inscription aux formations

- Compte Personnel de Formation → 15 jours ouvrables avant le 1er jour de la formation
- Plan de développement de compétences → 15 jours ouvrables avant le 1er jour de la formation
- Transition pro → Au moins 3 mois avant le 1er jour de formation
- France Travail → 20 jours ouvrables avant le 1er jour de la formation
- Région Ile de France → Délai d'accès 6 semaines avant le 1er jour de la formation



Partie 1.2

Vous souhaitez former votre équipe ?

L’AFF propose des formations sur-mesure, conçues pour renforcer durablement la capacité à mobiliser des ressources et à faire grandir la culture du don dans votre structure.

Nos formations s’adaptent à vos besoins : formations de notre catalogue organisées uniquement pour votre équipe et qui répondent à vos enjeux, formations coconstruites sur une thématique précise, ou formations avec coaching coup de pouce pour accompagner la mise en action...


Chaque programme est personnalisé selon vos objectifs, priorités, rythme et les profils de vos collaborateurs.

L’AFF vous propose :

Des formations dans vos locaux ou à distance

 Page **26**

Une offre de coaching Coup de Pouce pour accompagner la mise en œuvre opérationnelle

 Page **29**



Des formations sur-mesure pour vos équipes

- Montez en compétences sur vos enjeux stratégiques ou managériaux (mobilisation de la gouvernance, posture de direction, pilotage de la performance)
- Offrez à vos collaborateurs experts une formation sur les soft skills dans le contexte spécifique de la collecte de fonds et des organisations d'intérêt général
- Renforcez les compétences de vos équipes sur les fondamentaux ou des techniques spécifiques du fundraising (communication, budget de collecte, fiscalité...)

L'AFF mobilise des formateurs experts, professionnels aguerris capables de s'adapter à vos réalités. Ils garantissent un apprentissage dynamique, alternant théorie et mise en pratique.

Pour adapter nos solutions à votre quotidien, nous savons innover dans les formats proposés : format présentiel à Paris ou en région, distanciel, en journée ou demi-journée...

Chaque année, une vingtaine d'organisations – fondations, ONG, établissements publics, fédérations – nous confient la montée en compétences de leurs équipes.

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE POUR FORMER LEURS ÉQUIPES, POURQUOI PAS VOUS ?

Médecins Sans Frontières, Wikimedia, UnisCité, Les Apprentis d'Auteuil, Greenpeace, Fondation de la Recherche Médicale, Action contre la faim, Fondation des femmes, Maisons du Monde Foundation, INP Grenoble, Valentin Haüy...



Si vous aussi, vous souhaitez former au moins 6 personnes de votre équipe (maximum 12), contactez Any Renaudin, chargée de formation de l'AFF (pole-formation@fundraisers.fr).

QUELQUES EXEMPLES DE FORMATIONS QUE NOUS POUVONS ASSURER POUR VOS ÉQUIPES

🕒 **Stratégie fundraising : de la vision à l'action**

Renforcez la capacité de vos équipes à structurer, piloter et ajuster une stratégie de collecte ambitieuse et adaptée à vos enjeux

🕒 **De la stratégie de fundraising au pitch gagnant**

Transformez votre stratégie fundraising en discours convaincants : formez vos équipes à incarner la vision de l'organisation et à la transmettre aux donateurs avec impact

🕒 **Faites de vos directeurs régionaux les piliers de votre développement mécénat**

Une formation qui permet de définir une stratégie de mécénat territorial et d'engager tous les salariés de l'organisation vers sa réussite.

🕒 **Mettez de l' IA générative dans votre stratégie de collecte, de manière efficace, responsable et sécurisée**

Un programme qui reprend les différents outils IA et leurs fonctionnalités adaptés à la stratégie de collecte et qui intègre les impératifs de responsabilité, sécurité, confidentialité et protection des données sensibles.

🕒 **Les clés pour construire la culture managériale d'une équipe de fundraisers**

Comment fédérer vos équipes autour d'une culture managériale partagée pour gagner en cohérence et en efficacité afin de relever collectivement vos défis de développement

🕒 **Comment mobiliser les parties prenantes autour des enjeux de collecte de fonds ?**

Engager l'ensemble des acteurs de l'organisation, salariés, administrateurs, bénévoles, dans une dynamique collective de développement des ressources et une culture philanthropique partagée.

🕒 **Recherche de prospects : comment identifier vos grands donateurs potentiels**

Donnez un nouvel élan à votre stratégie Grands Donateurs en structurant une culture commune au sein de votre organisation. En alignant stratégie, méthodologie et outils, vous identifiez, qualifiez et priorisez plus efficacement les prospects à fort potentiel. Cette formation favorise une action coordonnée et impactante des équipes engagées dans le développement des Grands Donateurs.

🕒 **Trajectoires socio-économiques**

Engagez votre organisation dans une réflexion stratégique sur son modèle socio-économique et créez les conditions d'une transformation durable. Cette formation développe une compréhension partagée des enjeux, favorise une lecture collective et mobilise l'ensemble des parties prenantes autour d'une dynamique transversale. Elle permet d'ancrer la méthode dans votre réalité et d'accélérer le passage de l'analyse à l'action.

Le sur-mesure en intra s'est immédiatement imposé comme la solution face à l'importance stratégique de nos sujets et au défi qu'ils représentent.

La formation a été co-construite avec l'AFF, en intégrant à la fois nos problématiques et nos outils, mais aussi la diversité de nos participants et leur degré d'acculturation au fundraising.*

Au printemps, nous avons fait une première session de deux jours avec des salariés venus du siège mais aussi de nos Directions Territoriales. Ce test a permis d'affiner l'équilibre entre partie assez théorique indispensable, par exemple sur le cadre juridique et les contreparties, les fondamentaux du fundraising, les outils de la levée de fonds... et une partie plus vivante et participative. »

** Construire une stratégie de mécénat entreprise pour un partenariat durable et équilibré*



Leïla Loussaief-Ward
Responsable développement
Unis-Cité

UnisCité





Le coaching Coup de Pouce : un accompagnement sur mesure pour gagner en impact et en efficacité

Pensé comme un complément agile aux formations - mais accessible à tous, même sans formation préalable - le coaching « Coup de Pouce » propose un accompagnement individuel, sur mesure, concret et ciblé, pour aider les professionnels du fundraising à franchir un cap dans leurs pratiques.

En quelques séances, ce format court et efficace permet de :

- Gagner en autonomie et en efficacité sur des enjeux concrets
- Valoriser les collaborateurs en leur offrant un accompagnement individualisé
- Accélérer la mise en œuvre des bonnes pratiques vues en formation (ou non)
- Débloquer une problématique opérationnelle précise et de lever les freins à la mise en œuvre
- Bénéficier d'un appui expert sans mobiliser de ressources internes supplémentaires

Un accompagnement au plus près du terrain

Nos intervenants sont eux-mêmes des professionnels du fundraising, familiers des réalités de terrain et des contraintes organisationnelles.

Pour qui ?

Pour toutes les structures ayant au moins un fundraiser en poste dans leur équipe, notamment celles ayant suivi une formation à l'AFF.

Comment ?

Un accompagnement de **10 heures par collaborateur sur 3 à 4 mois**, alternant sessions individuelles avec l'intervenant et travaux et mises en application concrètes à réaliser pour challenger les méthodes utilisées.

Nous vous proposons de faire intervenir ponctuellement sur ces sessions un membre de votre gouvernance pour aligner les pratiques et les attendus.

L'accompagnement se déroule de la manière suivante : **1.** échange sur le projet coaching entre le collaborateur et l'intervenant, **2.** choix de la problématique opérationnelle, du format et du rythme des sessions, **3.** rédaction de la lettre d'engagement formalisant l'accompagnement, **4.** déroulement du coaching, **5.** bilan final détaillé.



Contactez Any Renaudin : pole-formation@fundraisers.fr



Partie 1.3

Fédérations, têtes de réseau et collectifs d'acteurs : accompagnez la montée en compétences de vos membres ou adhérents

La diversification des ressources des associations est devenue incontournable ! Nous vous proposons de contribuer ensemble à sensibiliser et former vos membres au mécénat et au fundraising.

L’AFF vous propose des actions de sensibilisation ou de formation à destination de vos membres afin de les initier à la collecte de fonds ou de professionnaliser leur démarche de développement des ressources.

Pourquoi sensibiliser ou former votre réseau au fundraising ?

Les acteurs de l'intérêt général sont confrontés à une diminution des ressources disponibles, et doivent cependant continuer à relever de nouveaux défis. La question du développement et de la diversification des ressources est devenue primordiale et doit être intégrée de manière intelligente et durable pour assurer la pérennité des structures.

Thématiques proposées :

- Fondamentaux de la collecte de fonds
- Stratégie de partenariat
- Déontologie
- Techniques de fundraising
- IA
- Legs et libéralités
- Digitalisation des méthodes de collecte
- Relations donateurs
- Modèles socio-économiques
- Et bien d'autres...

Nos domaines d'intervention sont multiples !

En fonction des besoins identifiés avec vous, nous construisons la meilleure solution de montée en compétences et nous nous adaptons aux contraintes des groupes de participants.

Formats possibles :

- 🟡 Des ateliers de sensibilisation,
- 🟡 Des formations issues du catalogue AFF,
- 🟡 Des formations sur-mesure co-construites avec vous pour votre réseau et qui peuvent être déployées au niveau régional,
- 🟡 Des cycles de webinaires formation à insérer facilement dans les agendas

L'AFF met à votre disposition **un réseau de formateurs experts et passionnés**, issus de tous les secteurs du fundraising, pour créer des programmes qui font évoluer les pratiques et renforcent les synergies entre vos membres.

CES RÉSEAUX QUI NOUS FONT CONFIANCE

EPA Île-de-France (Entreprendre Pour Apprendre), Cultures du Cœur, Testament Solidaire, UnisCité, Ligue de l'Enseignement...



Contactez Any Renaudin : pole-formation@fundraisers.fr

En 2021, la Fondation Daniel et Nina Carasso a structuré sa réflexion autour de l'accompagnement extra-financier des partenaires. Dans ce cadre, nous avons donc imaginé en co-construction avec l'AFF une formation collective pour 12 porteurs de projets. Elle a permis à la Fondation d'élaborer sa proposition d'accompagnement.

La première édition de cette formation a eu lieu en 2022 et, même s'il est un peu tôt pour voir des effets très concrets, certains de nos partenaires nous ont rapporté avoir pu se saisir des outils évoqués en formation et ainsi avoir des rendez-vous avec des mécènes qu'ils n'avaient même pas envisagé de contacter un an auparavant !

On a pu constater qu'ils se sont sentis plus confiants sur la recherche de financement et leur légitimité à aller chercher des financeurs plus variés.



Alice Callegrain Demangeat
Responsable programme
Fondation Carasso





Partie 1.4

Organismes de formation : Devenons partenaires !

Vous souhaitez intégrer une dimension fundraising ou envisagez de proposer un module de formation sur la collecte de fonds privés au sein de votre catalogue de formation en partenariat avec l'AFF ?

L'AFF propose à ses partenaires, organismes de formation au sein d'associations, de têtes de réseau ou d'organismes d'enseignement supérieur d'inscrire une formation en collecte de fonds dans leur catalogue. **Nous sommes fiers de compter parmi nos partenaires de longue date des organisations clés comme les PEP Pupilles de l'Enseignement Public, Ville de Paris et Coordination Sud, qui proposent nos formations chaque année à leur réseau ou salariés.**

Nous avons plus récemment noué des partenariats avec Uniformation, dont nous formons les associations membres depuis deux ans dans le cadre d'un appel d'offre et le Centre Français des Fonds et des Fondations avec lequel nous collaborons depuis quatre ans.

Enfin, l'AFF a développé un partenariat depuis 2005 avec l'ESSEC Executive Education pour proposer le Certificat Français du Fundraising. Depuis, nous continuons ensemble à faire évoluer cette formation qui certifie chaque année une trentaine de candidats aux compétences du fundraising.



Vous êtes une organisation et souhaitez monter un partenariat avec l'AFF ?
Contactez Emilia Sofia, responsable formation à l'AFF
(pole-formation@fundraisers.fr).























Partie 2

Les formations de l'AFF

L'Association Française des Fundraisers, c'est...

- 28 thématiques de formation en fundraising
- De nouveaux thèmes chaque année
- Des formations pour tous les niveaux

SOMMAIRE DES FORMATIONS

- p. 37** Construire une stratégie de fundraising solide et durable 
- p. 38** Transformer son discours de cause en levier d'engagement 
- p. 39** Maîtriser la fiscalité liée à la philanthropie 
- p. 40** Piloter un budget stratégique de collecte 
- p. 41** Concevoir et piloter une stratégie de collecte grand public 
- p. 42** Orchestrer et conduire un dispositif de marketing relationnel multicanal 
- p. 43** Bâtir, piloter et optimiser sa stratégie digitale 
- p. 44** Elaborer et piloter une stratégie grands donateurs 
- p. 45** Initier et développer une stratégie legs, libéralités et assurances-vie 
- p. 46** Structurer et animer une politique de mécénat et de partenariats 
- p. 47** Mobiliser des financements auprès des fonds et fondations 
- p. 48** Manager avec impact : leadership et mobilisation 
- p. 49** Développer son influence relationnelle et sa communication assertive 
- p. 50** Connaître et utiliser les outils de collecte
- p. 51** Communication et Fundraising
- p. 52** Renforcez l'impact de vos messages de sollicitation
- p. 53** Mettez de l'IA générative dans votre stratégie de collecte
- p. 54** Convaincre les donateurs par les techniques d'improvisation théâtrales
- p. 55** Recherche de prospects – Comment identifier vos grands donateurs potentiels
- p. 56** Identifier les axes de croissance de son fundraising
- p. 57** Identifier les fonds européens disponibles aux associations et appréhender le montage de candidatures
- p. 58** Upgrader son fundraising digital 
- p. 59** Maîtriser la fiscalité du don 
- p. 60** Co construire des partenariats stratégiques grâce à la RSE 
- p. 61** Trajectoire socio-économique 
- p. 62** Tracer sa trajectoire de leader 
- p. 63** Booster sa collecte de fonds avec l'IA 
- p. 63** Dons majeurs : Concevoir et piloter une campagne de grands dons  



Construire une **stratégie de fundraising** solide et durable

Dans un environnement incertain et concurrentiel, structurer sa stratégie de collecte est essentiel. Cette formation de 2 jours va permettre aux participants de prendre de la hauteur pour bien démarrer une stratégie de fundraising ou réviser les fondamentaux pour se ressourcer et se challenger. En réinterrogeant les fondements de leur structure, en maîtrisant la vision globale et les clés de mise en oeuvre d'une stratégie ambitieuse mais réaliste, les participants vont pouvoir évoluer vers une posture d'acteur de changement.

Objectifs de la formation

- Porter une réflexion stratégique sur le développement des ressources
- Maîtriser les étapes clés d'une stratégie de fundraising structurée
- Disposer d'outils pour déployer et piloter sa stratégie
- Clarifier son rôle

Compétences et aptitudes

- Challenger les fondamentaux stratégiques de sa structure
- Positionner le fundraising dans son modèle socio-économique
- Auditer sa capacité de collecte
- Bâtir une stratégie à 3 ans ambitieuse mais réaliste
- Construire les outils et supports fondamentaux de sa mise en oeuvre et de son suivi
- Identifier les priorités à engager

Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques structurants
- Auto-évaluation
- Outils d'analyse (SWOT, PESTEL, ...)
- Cas pratiques
- Pitch stratégique
- Echanges entre participants

Modalités d'évaluation

Quiz



Retrouvez cette formation dans le bloc 1 du parcours certifiant

DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

7 septembre 2026

21 septembre 2026

19 octobre 2026

TARIFS

Adhérent : 1050€

Non adhérent : 1260€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Accessible aux débutants comme aux professionnels souhaitant revisiter leurs fondamentaux.

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Transformer son discours de cause en levier d'engagement

Dans un contexte de concurrence accrue entre causes et d'exigence renforcée de transparence, savoir formuler un discours de cause clair, structuré et mobilisateur constitue un levier stratégique essentiel pour la performance de la collecte. Cette formation accompagne les participants pour analyser leur cause, structurer un argumentaire solide et maîtriser un pitch convaincant au service de la stratégie globale de développement des ressources.

Objectifs de la formation

- Analyser la cause comme un enjeu de société et humain
- Positionner l'organisation sur son territoire de cause et aligner les messages avec ses missions
- Structurer un argumentaire hiérarchisé et crédible
- Construire un pitch adapté à différents formats
- Intégrer preuves, données et indicateurs d'impact
- Évaluer et améliorer son argumentaire

Compétences et aptitudes

- Structuration d'un argumentaire aligné avec la mission
- Contribution à la cohérence de la stratégie de collecte
- Capacité d'évaluation et d'amélioration continue

Méthode pédagogique

- Apports structurants
- Ateliers pratiques
- Pitch individuel et feedback collectif

Modalités d'évaluation

Pitch évalué
Auto-évaluation



Retrouvez cette formation dans le bloc 1 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

9 septembre 2026

23 septembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Accessible aux professionnels souhaitant structurer ou faire évoluer leur discours. Pas de connaissances particulière en communication.

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Maîtriser la **fiscalité** liée à la philanthropie

Maîtriser la fiscalité du don pour accompagner, fidéliser et même conquérir des grands donateurs, cela s'apprend ! Comment se retrouver parmi toutes les incitations fiscales liées à la générosité en France ? Comment conseiller au mieux un donateur, une gouvernance ? Comment développer une posture d'analyse et d'arbitrage ? A quelles évolutions s'attendre et pour quelles conséquences ?... Cette formation propose une lecture claire des mécanismes fiscaux et patrimoniaux liés à la philanthropie. À travers l'étude des dispositifs juridiques, mais aussi des cas pratiques et des anecdotes, les participants apprennent à qualifier les situations, distinguer la réalité derrière les terminologies, et intégrer ces enjeux dans une stratégie de développement responsable et de sécurisation de la relation avec les donateurs.

Objectifs de la formation

- Analyser les dispositifs fiscaux applicables aux dons et libéralités
- Intégrer la fiscalité dans une stratégie de développement
- Sécuriser les pratiques et les discours auprès des donateurs
- Identifier les situations nécessitant un arbitrage juridique

Compétences et aptitudes

- Comprendre les régimes fiscaux des dons et legs
- Arbitrer entre les dispositifs fiscaux
- Sécuriser la conformité juridique des pratiques

Méthode pédagogique

- Apports structurants
- Etudes de cas, exemples concrets
- Echanges entre participants

Modalités d'évaluation

Quiz
Auto-évaluation

 Une formation niveau « Expert » existe sur ce sujet. Découvrez là en p. 59



Retrouvez cette formation dans le bloc 1 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

10 septembre 2026

24 septembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Piloter un budget stratégique de collecte

Il devient essentiel de savoir piloter au long cours le budget de sa structure : analyser la performance économique, arbitrer les investissements, et défendre ses choix devant sa gouvernance... Cette formation permet d'acquérir une vision budgétaire stratégique tout en consolidant les fondamentaux de construction et de suivi d'un budget.

Objectifs de la formation

- Porter une réflexion stratégique sur le développement des ressources
- Maîtriser les étapes clés d'une stratégie de fundraising structurée
- Disposer d'outils pour déployer et piloter sa stratégie
- Clarifier son rôle

Compétences et aptitudes

- Challenger les fondamentaux stratégiques de sa structure
- Positionner le fundraising dans son modèle socio-économique
- Auditer sa capacité de collecte
- Bâtir une stratégie à 3 ans ambitieuse mais réaliste
- Construire les outils et supports fondamentaux de sa mise en oeuvre et de son suivi
- Identifier les priorités à engager

Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques structurants
- Auto-évaluation
- Outils d'analyse (SWOT, PESTEL, ...)
- Cas pratiques
- Pitch stratégique
- Echanges entre participants

Modalités d'évaluation

Quiz



Retrouvez cette formation dans le bloc 1 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

11 septembre 2026

25 septembre 2026

10 novembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Accessible aux débutants comme aux professionnels souhaitant revisiter leurs fondamentaux.

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Concevoir et piloter une collecte une stratégie **grand public**

La collecte grand public exige une approche structurée, multicanale et orientée donateur. Cette formation permet de concevoir un plan de collecte cohérent avec la stratégie globale de son organisation et d'en assurer le pilotage dans la durée. En articulant prospection et fidélisation, choix des canaux et exploitation de la donnée, les participants renforcent leur capacité à transformer une ambition stratégique en résultats mesurables et durables.

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux du marketing relationnel et multicanal
- Analyser le contexte et les ressources de son organisation
- Concevoir un plan de collecte réaliste et structuré
- Identifier les leviers de prospection et de fidélisation
- Définir des indicateurs de performance et piloter les ajustements

Compétences et aptitudes

- Analyser un contexte organisationnel et stratégique
- Structurer un plan d'actions multicanal
- Arbitrer les choix de leviers et d'outils
- Suivre la performance dans une logique d'amélioration continue

Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques
- Études de cas
- Ateliers pratiques
- Échanges entre participants

Modalités d'évaluation

Mise en situation et élaboration d'un plan d'action opérationnel.



Retrouvez cette formation dans le bloc 2 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h (soit 7h)

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

6 octobre 2026

21 octobre 2026

30 novembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Première expérience de collecte ou profils avec une expérience professionnelle transférable

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Orchestrer et conduire un dispositif de marketing relationnel multicanal

Le marketing relationnel est un levier stratégique pour recruter, fidéliser et développer la valeur donateur dans la durée. Cette formation permet de concevoir et piloter un plan d'action structuré, en intégrant la segmentation et l'expérience donateur au cœur de la stratégie de collecte. Les participants apprennent à articuler prospection et fidélisation dans une logique multicanale et orientée performance.

Objectifs de la formation

- Concevoir, déployer et piloter un plan d'action relationnel
- Structurer la segmentation et les parcours donateurs
- Personnaliser les messages selon les profils
- Articuler prospection et fidélisation dans un plan multicanal
- Optimiser la performance grâce à une approche orientée data

Compétences et aptitudes

- Structurer des segments à partir des données
- Lire et analyser des statistiques et bases donateurs
- Construire un plan relationnel intégrant calendrier, budget et objectifs
- Analyser les KPI, mesurer le ROI et proposer des optimisations

Méthode pédagogique

- Ateliers pratiques
- Étude de cas réelle
- Travaux collaboratifs
- Retours d'expérience

Modalités d'évaluation

Exercices pratiques et analyse de cas



Retrouvez cette formation dans le bloc 2 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

30 septembre 2026

7 octobre 2026

22 octobre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Connaissance générale des enjeux de la collecte grand public et aisance avec les chiffres.

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Bâtir, piloter et optimiser sa stratégie digitale

Le digital est devenu un levier structurant du développement des ressources. Concevoir une stratégie efficace ne relève pas uniquement de la maîtrise d'outils, mais aussi de la capacité à structurer une vision, articuler les leviers et piloter la performance. Cette formation permet de concevoir et mener une stratégie de fundraising digital cohérente avec la stratégie globale de l'organisation.

Objectifs de la formation

- Situer le digital dans le mix global de collecte
- Analyser son écosystème digital et ses publics
- Structurer un tunnel de transformation cohérent
- Concevoir un plan de campagne aligné avec ses objectifs et ses moyens
- Définir des indicateurs clés de performance
- Prioriser les investissements et arbitrer les choix budgétaires

Compétences et aptitudes

- Structurer et piloter une stratégie digitale
- Analyser la performance et ajuster les actions
- Orchestrer les leviers digitaux

Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques
- Etudes de cas
- Diagnostic et mises en situation

Modalités d'évaluation

Quiz, apports méthodologiques, études de cas et plan d'action priorisé.



Une formation niveau « Expert » existe sur ce sujet. Découvrez là en p. 58



Retrouvez cette formation dans le bloc 2 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

8 octobre 2026

23 octobre 2026

4 décembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Avoir une appétence et une agilité sur les sujets en lien avec le marketing digital (mais aucune expertise technique requise)

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Elaborer et piloter une stratégie grands donateurs

Les grands donateurs constituent un levier stratégique majeur pour financer des projets structurants et accompagner le changement d'échelle des organisations d'intérêt général. Leur mobilisation repose sur une stratégie relationnelle construite, une implication forte de la gouvernance et un pilotage dans la durée. Cette formation permet de concevoir et structurer une stratégie grands donateurs alignée avec la vision et le modèle économique de l'organisation, en professionnalisant la relation avec les donateurs à fort potentiel.

Objectifs de la formation

- Analyser le rôle stratégique des grands donateurs
- Identifier et prioriser les cibles à fort potentiel
- Structurer une stratégie alignée avec les moyens disponibles
- Mobiliser la gouvernance et les parties prenantes
- Construire un argumentaire personnalisé et piloter le parcours relationnel
- Évaluer et ajuster la stratégie dans la durée

Compétences et aptitudes

- Analyser l'écosystème et les réseaux relationnels
- Structurer une stratégie de développement relationnel
- Élaborer un argumentaire ciblé et éthique
- Piloter et sécuriser la relation dans une logique de fidélisation

Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques
- Études de cas
- Jeux de rôle
- Ateliers de construction d'argumentaires

Modalités d'évaluation

Quiz et exercices d'analyse de situations.



Retrouvez cette formation dans le bloc 3 du parcours certifiant

DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

28 et 29 septembre 2026

26 et 27 octobre 2026

2 et 3 novembre 2026

16 et 17 novembre 2026

TARIFS

Adhérent : 1050€

Non adhérent : 1260€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Initier et développer une **stratégie legs** libéralités et assurances-vie

Les legs, libéralités et assurances-vie sont un enjeu durable pour les organisations d'intérêt général. Leur développement suppose une compréhension fine des enjeux juridiques, fiscaux et éthiques, ainsi qu'une structuration progressive et adaptée à la maturité de l'organisation. Cette formation accompagne les professionnels — y compris débutants — pour comprendre les fondamentaux, structurer leurs pratiques et évoluer vers le pilotage d'une stratégie patrimoniale alignée avec le projet associatif et la gouvernance, tout en sécurisant la relation avec les testateurs.

Objectifs de la formation

- Analyser les enjeux juridiques, fiscaux et éthiques des libéralités
- Évaluer la maturité de son organisation
- Structurer une démarche legs cohérente et réaliste
- Piloter une relation testateur respectueuse et sécurisée
- Définir et évaluer les actions dans une logique d'amélioration continue

Compétences et aptitudes

- Identifier et analyser les cibles patrimoniales
- Structurer une stratégie de développement à long terme
- Mobiliser la gouvernance et les parties prenantes internes
- Sécuriser juridiquement et relationnellement les pratiques

Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques
- Études de cas
- Travaux de groupe
- Mises en situation

Modalités d'évaluation

Quiz et exercices d'analyse de situations



Retrouvez cette formation dans le bloc 3 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

9 octobre 2026

4 novembre 2026

18 novembre 2026

9 décembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Structurer et animer une politique de mécénat et de partenariats

Le mécénat d'entreprise est aujourd'hui au coeur du développement des ressources et de la construction d'alliances durables. Cette formation permet de passer d'une logique de financement ponctuel à une logique d'alliances créatrices de valeur partagée, alignées avec le projet associatif et les enjeux d'impact. Les participants apprennent à comprendre les logiques d'engagement des entreprises, notamment sur la RSE, et à structurer des partenariats solides et responsables.

Objectifs de la formation

- Analyser les enjeux des entreprises et établir une cartographie stratégique des cibles
- Positionner son organisation comme partenaire crédible et différenciant
- Structurer une stratégie de mécénat cohérente avec les ambitions et ressources
- Construire des offres sécurisées juridiquement et éthiquement
- Piloter, valoriser et faire évoluer les partenariats dans la durée
- Évaluer la performance et ajuster la stratégie

Compétences et aptitudes

- Concevoir et piloter une stratégie de mécénat
- Structurer des partenariats responsables
- Mobiliser les parties prenantes internes

Méthode pédagogique

- Apports stratégiques
- Etudes de cas
- Mises en situation et travaux collaboratifs

Modalités d'évaluation

Quiz et autoévaluation



Retrouvez cette formation dans le bloc 3 du parcours certifiant

DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

15 et 16 septembre 2026

5 et 6 novembre 2026

19 et 20 novembre 2026

TARIFS

Adhérent : 1050€

Non adhérent : 1260€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Aucun prérequis formel. Une ouverture ou une expérience avec le monde de l'entreprise est un plus.

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Mobiliser des financements auprès des **fonds et fondations**

Les fonds et fondations sont des partenaires stratégiques majeurs pour les organisations d'intérêt général, notamment pour le financement de projets innovants, structurants ou pluriannuels. Leur mobilisation exige une lecture fine de l'écosystème, un alignement stratégique des projets et un pilotage rigoureux des relations institutionnelles. Cette formation permet de passer d'une logique opportuniste de réponse à appels à projets à une stratégie structurée, ciblée et inscrite dans la durée.

Objectifs de la formation

- Analyser l'écosystème des fonds et fondations
- Identifier et prioriser les cibles pertinentes
- Aligner les projets avec les attentes des financeurs
- Construire des propositions de financement et des argumentaires crédibles
- Piloter la relation et évaluer la performance des partenariats

Compétences et aptitudes

- Analyser les opportunités stratégiques
- Structurer une stratégie d'approche ciblée
- Élaborer un argumentaire institutionnel différencié
- Piloter les partenariats dans une logique de fidélisation et d'amélioration continue

Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques
- Études de cas
- Ateliers pratiques
- Échanges entre participants

Modalités d'évaluation

Quiz et mise en situation d'analyse stratégique



Retrouvez cette formation dans le bloc 3 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

23 novembre 2026

9 novembre 2026

8 décembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Manager avec impact :

leadership et mobilisation

Dans un environnement exigeant et profondément humain, la réussite d'une stratégie de collecte repose sur la capacité à mobiliser durablement les équipes, les bénévoles et la gouvernance. Cette formation pose le socle d'une posture de leader mobilisateur qui permet de traduire une orientation stratégique en dynamique humaine engageante et cohérente avec les valeurs et les enjeux du secteur associatif.

Objectifs de la formation

- Clarifier sa posture de leader dans un contexte associatif
- Décliner une stratégie en objectifs opérationnels mobilisateurs
- Adapter son style managérial au niveau d'autonomie des équipes
- Prévenir les risques de surengagement et de tension
- Conduire des entretiens managériaux structurants

Compétences et aptitudes

- Traduire une stratégie en objectifs clairs et engageants
- Mobiliser et fédérer des parties prenantes internes
- Adapter son management aux situations et aux profils
- Réguler les tensions dans une logique éthique et soutenable

Méthode pédagogique

- Cas fil rouge
- Mises en situation managériales
- Cartographie d'équipe
- Jeux de rôle
- Débriefs collectifs.

Modalités d'évaluation

Étude de cas intégrée : déclinaison d'une stratégie, plan de mobilisation et réponse managériale argumentée



Retrouvez cette formation dans le bloc 4 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

29 octobre 2026

1 décembre 2026

14 décembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Accessible aux professionnels amenés à coordonner, animer ou manager des équipes

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Développer son **influence relationnelle** et sa communication assertive

Un des leviers clés de la performance d'un responsable fundraising et sa capacité à influencer avec justesse, adapter sa communication et réguler les désaccords. Cette formation permet de développer une influence éthique et responsable, de renforcer son aisance relationnelle et de communiquer avec assertivité dans des situations à fort enjeu. Elle complète la formation « Leadership mobilisateur » en consolidant la posture individuelle et la maîtrise des interactions sensibles.

Objectifs de la formation

- Développer une influence éthique et responsable
- Adapter sa communication aux profils et aux situations
- Mobiliser des leviers d'influence sans contraindre
- Conduire un échange en écoute active
- Formuler un feedback structuré et assertif

Compétences et aptitudes

- Lire et adapter sa posture selon différents profils comportementaux
- Mobiliser des leviers d'influence éthique
- Réguler les désaccords avec assertivité
- Conduire des échanges constructifs en contexte sensible

Méthode pédagogique

- Exercices expérientiels
- Jeux de rôle contextualisés
- Mises en situation
- Plan d'action individuel

Modalités d'évaluation

Mise en situation intégrée : adaptation du discours, mobilisation d'un levier d'influence et gestion d'un échange sous tension.



Retrouvez cette formation dans le bloc 4 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

2 décembre 2026

15 décembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Connaître et utiliser les outils de collecte

Le fundraising a été historiquement porté par le mailing et les autres dérivés du marketing direct (phoning, E-mailing...), il couvre aujourd'hui un ensemble de techniques diverses et variées (approches individualisées de grands donateurs, collecte événementielle, micro dons, crowdfunding, legs...). A travers cette formation les participants vont avoir une vision globale de l'ensemble de ces techniques, de leurs spécificités et de leurs principes de mise en œuvre. Ils pourront ouvrir les horizons de leur fundraising et identifier les techniques qui répondent le mieux à leurs objectifs et à leurs ressources.

Objectifs de la formation

- Avoir une vision 360° de l'ensemble des disciplines de collecte de fonds auprès du grand public et des grands donateurs (individus et entreprises)
- Identifier leurs avantages et inconvénients
- Bâtir son propre plan d'action en fonction de ses objectifs et de ses ressources

Compétences et aptitudes

- Intégrer les 9 étapes clés du Cercle Stratégique du Fundraising
- Construire un plan d'action opérationnel avec les différents outils
- Réaliser les Indicateurs et tableaux de bord

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative/ Cas pratiques
Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants.

Modalités d'évaluation

Quiz

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

30 octobre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Communication et fundraising

Comprendre les enjeux d'une stratégie concertée entre communication et collecte, cerner les enjeux de communication dans le paysage actuel, identifier les éléments structurants de sa stratégie de cause, imaginer les implications d'un territoire de cause sur sa stratégie de collecte, partager des expériences, des idées pour renforcer la personnalité de votre marque associative : tels sont les objectifs de cette formation !

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux d'une stratégie concertée entre communication et collecte
- Cerner les enjeux de communication dans le paysage actuel
- Identifier les éléments structurants de sa stratégie de cause
- Imaginer les implications d'un territoire de cause sur sa stratégie de collecte
- Partager des expériences, des idées pour renforcer la personnalité de votre marque associative

Compétences et aptitudes

- Connaître les fondements d'une stratégie de communication de cause
- Evaluer son positionnement et son discours de cause à l'aune de ses enjeux de collecte
- Identifier la pertinence et la différenciation vs les autres acteurs
- Structurer ou renforcer son argumentaire de cause et construire un plan d'action au service des messages clés
- Rédiger son argumentaire de cause vs les cibles concernées
- Facilité à synthétiser l'information
- Aisance à communiquer et aptitude à rédiger

Méthode pédagogique

Présentation plénière, travaux de groupe, exercices pratiques

Modalités d'évaluation

Quiz

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

26 novembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Renforcez l'impact de vos messages de sollicitation

Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant améliorer la qualité de leurs messages, garants de l'efficacité de leur campagne de fundraising. Que vous soyez issus du secteur de la solidarité, comme de l'enseignement supérieur, de la recherche ou de la culture, venez découvrir comment donner plus d'impact à vos appels à dons !

Objectifs de la formation

- Identifier les points faibles d'un message de collecte
- Détenir certaines clés de réécriture pour l'améliorer

Compétences et aptitudes

- Maîtriser l'usage de la rhétorique
- Gérer la longueur des phrases et l'ordre des mots
- Connaître le « sens caché » des temps
- S'interroger sur la différence fondamentale qui réside entre écrire ce que l'on veut dire
- Connaître les bases pour être compris par le lecteur.

Méthode pédagogique

- Méthode des préférences cérébrales et fondamentaux de la phrase
- Travail individuel et en groupe au fil des théories acquises, sur la base des exemples concrets apportés par chaque participant
- Réécriture de messages intégrant l'ensemble des points théoriques abordés. À travers des moments de travail en sous-groupes sur des cas concrets, les participants auront l'occasion de mettre directement en pratique les conseils et outils donnés par le formateur.

Cette formation se veut fortement interactive et il est grandement conseillé de venir avec des messages de sollicitation parus ou à paraître (rédigés par le participant ou par un prestataire).

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

Dates : Nous contacter

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Venir avec des messages de sollicitations parus ou à paraître

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Mettez de **l'IA générative** dans votre stratégie de collecte de manière efficace et responsable

Objectifs de la formation

- Comprendre l'IA et les IA génératives, leur fonctionnement et leurs limites
- Maîtriser les fonctionnalités et les usages de base des modèles de langages
- Créer et utiliser des «prompts» pertinents pour les cas d'usages spécifiques des différents métiers

Compétences et aptitudes

- Comprendre la place des IA génératives au sein de la grande famille de l'IA
- Comprendre le fonctionnement des modèles de langages «fondation» et leurs limites à partir de leur processus de fabrication
- Maîtriser les fonctionnalités et les usages de base des modèles de langages (texte, données, documents, images, vision par ordinateur de type ChatGPT, Gemini, Claude, etc)
- Rédiger des "invites" pour obtenir des résultats fiables (prompt engineering)
- Créer et utiliser des «prompts» pertinents pour les cas d'usages "text-to-text" spécifiques des différents métiers des relations publiques
- Comprendre les limites et les enjeux des IA génératives (fiabilité, sécurité, confidentialité, biais, etc) et l'intégrer dans sa pratique

Méthode pédagogique

- Centrée sur l'appropriation.
- Alternance d'apports théoriques illustrés (démonstrations) et surtout d'applications pratiques correspondant à des cas d'usages concrets quotidiens.
- Exercices individuels et collectifs
- Projets réels ou réalistes.
- Mises en situation qui permettent de s'approprier les méthodes, techniques et outils

Modalités d'évaluation

Auto-évaluation et cas pratique

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

15 octobre 2026

TARIFS

Adhérent : 550€

Non adhérent : 670€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Maîtriser les bases de la navigation sur Internet et des outils bureautiques. Avoir un ordinateur standard et une connexion Internet stable
Disposer d'un abonnement ChatGPTPlus actif lors des sessions

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Convaincre les donateurs par les techniques d'improvisation théâtrales

Objectifs de la formation

- Connaître ses capacités naturelles dans l'art de convaincre et d'influencer : apprendre quelle image chacun dégage, quel est son degré de force de conviction et sur quoi elle se fonde (mots, attitude,...), quelle est sa situation de confort ou de difficulté dans les situations où il s'agit de convaincre.
- Apprendre à convaincre tous types de donateurs, en particulier des personnalités différentes de la sienne.

Compétences et aptitudes

- Connaissance de soi en situation de conviction et influence.
- S'approprier des clés de force de conviction via des exercices d'improvisation théâtrale.
- Travailler sur les 4 principaux leviers de l'influence en prise de parole.
- S'entraîner à convaincre en situations en « one to many », « one to few », et « one to one » via des jeux de rôles, de mises en situations concrètes.

Méthode pédagogique

Mise en situation avec des exercices pratiques issus de l'improvisation théâtrale

Modalités d'évaluation

Quiz

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

25 novembre 2026

TARIFS

Adhérent : 875€

Non adhérent : 995€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Recherche de prospects : comment identifier vos grands donateurs potentiels ?

Qui sont VOS Grands Donateurs ? Comment les identifier et évaluer leur potentiel ? Comment les prioriser ? Comment les approcher avec succès ? Quelle stratégie et quels moyens mettre en œuvre ? Venez découvrir la puissance de la recherche de prospects (Prospect Research) pour répondre à ces questions. A la fois stratégique et pratique, cette formation vous livrera les clés d'une stratégie « Grands Donateurs » pertinente et efficace, fondée sur la connaissance de vos prospects et de leur potentiel, ainsi que la méthodologie et les outils pour guider votre recherche.

Objectifs de la formation

- Comprendre les « Grands Donateurs », leurs motivations et les ressorts de leur engagement
- Comprendre les fondamentaux d'une stratégie Grands Donateurs et les conditions de succès
- Evaluer le potentiel, la capacité et la préparation de leur organisation à lever des dons majeurs
- Créer une veille et gérer la relation avec les « Grands donateurs »
- Apprendre les fondements et la méthodologie pour une veille et recherche efficace
- Découvrir les outils de suivi et d'aide à la décision d'une stratégie Grands Donateurs

Compétences et aptitudes

- Benchmarker les Grands Donateurs : profils et motivations
- Organiser une recherche et veille pour nourrir sa stratégie
- Construire les fondamentaux d'une stratégie Grands Donateurs et connaître les clés de succès
- Maîtriser les outils et la méthodologie pour identifier, documenter, évaluer et prioriser les plus hauts potentiels
- Connaître les outils de suivi et d'aide à la décision
- Evaluer les enjeux derrière la fonction de Prospect Researcher : profil, ressources et planification

Méthode pédagogique

Présentation plénière, Brainstorming, Exercices et échanges en groupe

Modalités d'évaluation

Quiz

Formation disponible uniquement en intra

Rendez-vous en p. 28 pour en savoir plus sur ce type de formation puis contactez-nous.

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

PRÉREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Identifier les axes de croissance de son fundraising

Objectifs de la formation

- Connaître les éléments principaux d'un diagnostic
- Expertiser leur modèle de collecte de fonds
- Faire évoluer leurs processus d'organisation
- Améliorer leurs KPI's

Compétences et aptitudes

- Connaître les outils stratégiques des organisations
- Savoir identifier les forces/faiblesses de son périmètre
- Être capable de réaliser un bilan de son environnement sur 3 axes : communication, gestion et marketing
- Objectiver son approche métier
- S'autoévaluer avec des outils points de contrôle : acquis, non acquis, en cours d'acquisition

Méthode pédagogique

- Animation participative
- Exemples concrets
- Cas pratiques
- Travaux de groupe

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux autres participants

Modalités d'évaluation

Quiz

Formation disponible uniquement en intra

Rendez-vous en p. 28 pour en savoir plus sur ce type de formation puis contactez-nous.

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

PRÉREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation : pole-formation@fundraisers.fr

Identifier les **fonds européens** disponibles aux associations et appréhender le montage de candidatures

Objectifs de la formation

- Connaître les programmes européens 2021-2027
- Maîtriser les grands principes des FESI, des programmes de la Commission européenne et des Fonds pour la coopération extérieure
- Identifier les critères d'éligibilité pour les associations
- Adopter les bonnes pratiques : structuration, rédaction et budget

Compétences et aptitudes

- Connaître les principes d'intervention des fonds européens
- Être capable d'identifier les méthodes d'accès aux financements
- Appréhender l'approche budgétaire des programmes
- Obtenir une vision d'ensemble des acteurs européens
- Acquérir une notion des bonnes pratiques à mobiliser dans les processus de candidature aux fonds

Méthode pédagogique

Au démarrage de la formation :

- le support numérique est adressé par e-mail aux participants
- un tour de table est réalisé afin de repérer rapidement les enjeux de chaque participant.

Pendant la formation : le programme est présenté, des temps d'échange interviennent tout au long de la formation pour clarifier les enseignements et répondre aux questions particulières, les formations sont interactives et se basent sur des mises en situation afin de valider l'acquisition des connaissances et compétences.

Après la formation :

- les formateurs communiquent aux participants les informations complémentaires discutées pendant la formation
- les participants bénéficient d'un abonnement gratuit à la base Eurofunding, appels à projets européens, sur le site de welcomeurope.com

Modalités d'évaluation

Questionnaire d'évaluation en fin de session



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

Dates : nous contacter

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

La participation ne requiert pas de compétence spécifique et s'adresse aux personnes qui sont amenées à participer au financement et à la gestion de projet

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Upgrader son fundraising digital :

Comment passer au niveau supérieur ?

Objectifs de la formation

- Évaluer et améliorer la maturité et les compétences digitales des équipes
- Réaliser un audit technique
- Engager les audiences (classification, score, personas)
- Planifier sa campagne en ligne, service et produits
- Analyser les résultats et optimiser l'engagement

Compétences et aptitudes

- Positionner la maturité digitale de votre association
- Améliorer votre influence interne
- Planifier votre gouvernance digitale
- Définir et prioriser vos audiences
- Améliorer votre connaissance des outils de collecte
- Planifier des parcours utilisateurs
- Préparer des campagnes de collecte
- Maîtriser les méthodes d'évaluation

Méthode pédagogique

2 semaines avant la formation : Un questionnaire vous sera envoyé pour mieux cerner vos objectifs

- Apports méthodologiques et théoriques
- Mise en pratique, exercices

Modalités d'évaluation

Questionnaire d'évaluation finale



Niveau expert

DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

Dates : nous contacter

TARIFS

Adhérent : 1050€

Non adhérent : 1260€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Une expérience de 3 ans minimum de collecte en ligne ou de E commerce. Avoir un projet de développement de collecte ou besoin d'une stratégie Les outils pour collecter en ligne ou un projet de mise en place d'outils Pratique du management souhaité

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Maîtriser la **fiscalité** du don : approche juridique et patrimoniale

La fiscalité du don constitue un levier stratégique majeur pour structurer et sécuriser le développement des ressources. Pour les professionnels expérimentés, l'enjeu ne se limite plus à appliquer les dispositifs existants, mais à analyser des situations complexes, anticiper les risques et accompagner des stratégies philanthropiques ambitieuses. Cette formation expert permet d'approfondir la dimension juridique, fiscale et patrimoniale du don afin de conseiller avec justesse grands donateurs, entreprises mécènes et instances dirigeantes.

Objectifs de la formation

- Analyser des situations philanthropiques complexes
- Comprendre et mobiliser des montages avancés (pactes successoraux, fiducies, structurations multi entités ...)
- Identifier et prévenir les risques de requalification fiscale
- Intégrer la philanthropie dans une stratégie patrimoniale globale
- Anticiper les évolutions législatives et réglementaires

Compétences et aptitudes

- Structurer une stratégie philanthropique sécurisée
- Arbitrer entre différentes options fiscales et juridiques
- Dialoguer avec notaires, fiscalistes et dirigeants
- Analyser les risques et assurer la conformité des opérations

Méthode pédagogique

Études de cas avancées, échanges entre pairs, décryptage d'évolutions réglementaires.

Modalités d'évaluation

Analyse argumentée de cas pratiques complexes.



Niveau expert

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

Dates : nous contacter

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation

« Cadre juridique et fiscal du

fundraising » (niveau 1) ou

justifier d'une expérience

équivalente de maîtrise des

fondamentaux juridiques et

fiscaux du don

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Co-construire des partenariats stratégiques grâce à la **RSE**

Objectifs de la formation

- Valoriser les effets à co-construire avec l'entreprise sur le Bien Commun
- Positionner les acteurs de l'intérêt général comme des partenaires stratégiques incontournables d'une entreprise responsable
- Identifier des pistes pour renouveler/renforcer un positionnement, une offre et des argumentaires
- Positionner un projet/une structure pour co-construire un partenariat stratégique

Compétences et aptitudes

- Maîtriser les repères et les concepts-clés de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) : définition, les 7 piliers de la RSE, les 3 notions clés (principe de matérialité, parties prenantes, chain-value), cadre juridique français et européen.
- Comprendre le concept de la chaîne valeurs partagées : définition et applications
- Être en capacité d'identifier les effets à co-produire sur le Bien commun
- Être en capacité de co-construire un partenariat stratégique avec un mécène

Méthode pédagogique

- Animations participatives, mises en situation, travaux collaboratifs, idéation.
- Cas pratique

Modalités d'évaluation

Questions à choix multiples et questions ouvertes



Niveau expert

DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

27 novembre 2026

TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PRÉREQUIS

Connaissance des bases du mécénat et des partenariats entreprises.

Formation particulièrement adaptée aux directeurs, responsables du développement d'organisations d'intérêt général.

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Face aux mutations du secteur de l'intérêt général – évolution des besoins sociétaux, transformation des modèles de financement, exigences accrues des parties prenantes – les organisations doivent interroger la solidité et la cohérence de leur modèle socio-économique. Alternant apports méthodologiques, temps de réflexion et travaux appliqués à sa propre organisation, cette formation permet aux directions et responsables de collecte de prendre du recul, d'analyser leur modèle et de structurer une démarche stratégique de transformation.

Objectifs de la formation

- Comprendre les composantes d'un modèle socio-économique d'organisation d'intérêt général
- Analyser la cohérence et la pérennité de son modèle au regard de son projet et de son environnement
- Identifier les leviers d'évolution ou de transformation du modèle
- Structurer une démarche stratégique associant gouvernance et directions
- Adopter une posture plus transversale dans l'analyse et la conduite du changement

Compétences et aptitudes

- Situer le modèle socio-économique au cœur de la stratégie de son organisation
- Analyser les ressources, activités et alliances qui structurent un modèle socio-économique
- Cartographier les domaines d'activités stratégiques d'une organisation
- Identifier les équilibres économiques et les facteurs de pérennité du modèle
- Qualifier les forces et fragilités de son modèle actuel
- Structurer une démarche de transformation et mobiliser gouvernance et équipes autour du projet
- Animer une réflexion stratégique dans un environnement complexe

Méthode pédagogique

Diagnostic de positionnement, étude de cas fil rouge, apports méthodologiques, travaux collaboratifs, ressources pédagogiques en ligne et exercices d'appropriation entre les sessions.

Modalités d'évaluation

Questions à choix multiples et questions ouvertes



Niveau expert

DURÉE

de 9h30 à 13h
Format mixte
16 heures en 5 sessions
10 heures de travaux en autonomie

Délai d'accès

7 jours à réception
du devis signé dans la limite
des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

Dates : nous contacter

TARIFS

Tarifs individuels :
Adhérent : 950€
Non adhérent : 1045€
Tarifs en binôme d'une même structure :
Adhérents : 1425€
Non adhérents : 1570€

PRÉREQUIS

Expérience professionnelle dans le secteur de l'intérêt général (environ 5 ans) et implication dans des fonctions de pilotage ou de réflexion stratégique au sein de son organisation.

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Tracer sa trajectoire de leader

Dans un environnement marqué par la contraction des financements et une pression accrue sur les équipes, le leadership ne peut plus se limiter à fixer des objectifs : il doit inspirer, arbitrer et tenir le cap dans l'incertitude. Cette formation permet aux professionnels associatifs en situation de management d'interroger leur posture, de renforcer leur intelligence relationnelle et d'affirmer un leadership stratégique, humain et mobilisateur. Un temps exigeant pour prendre de la hauteur, consolider son impact et tracer une trajectoire à la hauteur des défis du secteur.

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux contemporains du leadership en contexte incertain
- Interroger et affirmer sa posture de dirigeant
- Développer une intelligence relationnelle mobilisatrice
- Renforcer sa capacité à arbitrer et défendre ses orientations
- Stimuler la créativité au service de la stratégie

Compétences et aptitudes

- Analyser sa posture et clarifier ses intentions stratégiques
- Adapter son style aux dynamiques intergénérationnelles
- Fédérer malgré la pression et les contraintes
- Tenir une position face à la gouvernance
- Transformer les contraintes en leviers d'innovation

Méthode pédagogique

- Apprentissage entre pairs, mises en situation, apports méthodologiques
- Formation mixte présentiel/distanciel.

Modalités d'évaluation

Auto-diagnostic initial et final.



Niveau expert

DURÉE

3 jours

de 9h30 à 18h

soit 21h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles

LIEU & DATES

Paris

Dates : nous contacter

TARIFS

Nous contacter

PRÉREQUIS

Être en situation de management d'équipe dans le secteur associatif ou le fundraising et souhaiter faire évoluer son leadership ou intégrer une gouvernance.

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Les formations **digitales**

Booster sa collecte de fonds avec l'intelligence artificielle

Objectifs de la formation

- Comprendre le fonctionnement et les usages stratégiques de l'intelligence artificielle pour les fundraisers.
- Utiliser l'IA pour gagner du temps sur la création de contenus de collecte et de communication.
- Optimiser la segmentation des donateurs et personnaliser les campagnes.
- Structurer un plan d'action simple pour intégrer l'IA dans leur quotidien professionnel.

Public

- Fundraisers professionnels de tous niveaux (débutants ou confirmés)
- Salariés ou responsables du développement de la collecte dans des associations, fondations, fonds de dotation
- Membres adhérents de l'AFF souhaitant intégrer l'IA de manière concrète et pragmatique dans leur pratique professionnelle

Dons majeurs : concevoir et piloter une campagne de grands dons

Objectifs de la formation

- Comprendre les fondamentaux d'une campagne philanthropique majeure, ses conditions de réussite et ses facteurs de risque. Structurer et piloter une campagne majeure, de la phase préparatoire à l'après-campagne.
- Concevoir les leviers stratégiques clés : vision, argumentaire, objectif financier, leadership et gouvernance.
- Identifier, qualifier et mobiliser efficacement les grands donateurs et les leaders bénévoles.
- Mettre en place une organisation et des outils de pilotage performants pour générer un impact durable : financier, organisationnel et humain.

Public

- Dirigeants et directions générales, cadres et leaders stratégiques, professionnels du développement philanthropique
- Toute personne appelée à piloter, influencer ou gouverner une campagne philanthropique majeure
- Membres adhérents de l'AFF souhaitant développer leur niveau de maturité philanthropique et conduire une campagne majeure à fort impact.

DURÉE

4 sessions

de 11 à 13h

soit 8h de formation

A distance : 20 personnes

DATES

...

TARIF

Adhérent : 450€

PRÉREQUIS

Être adhérent à l'AFF



Niveau expert

DURÉE

Equivalent 10h

Deux temps de formation

synchrone + modules vidéos.

DATES

Disponible à partir de

décembre 2026

TARIF

Adhérent : 895€

Non adhérent : 1050€

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr



Partie 3

L'AFF, alliée de votre développement professionnel

L'Association Française des Fundraisers, c'est...

- Un réseau dynamique de professionnels engagés
- Un centre de ressources pour les professionnels
- Un organisme de formation certifiant



Une offre complète pour monter en compétences

Au-delà des formations mentionnées dans les deux premières parties de ce catalogue, l’AFF vous propose de nombreux outils et supports pour monter en compétences. Chacun peut ainsi y trouver son compte : que vous soyez débutant ou expérimenté, dans une grande ou une petite structure. L’AFF prend à coeur de vous proposer des outils toujours plus innovants, actuels et suivant les évolutions du métier de fundraiser et du secteur de l’ESS.

Une programmation annuelle, à Paris et en régions :

- Des conférences et séminaires
- Des matinales et des cAFFés
- Des webinaires
- Rencontres entre adhérents et entre pairs

Des programmes pour faire évoluer ses techniques de collecte :

- Le programme de mentorat : So Fundraisers
- Le programme de développement associatif de Symmachia, le fonds de dotation de l’AFF

Des outils pour s’auto-former :

- Un centre de ressources
- Une Newsletter bi-mensuelle
- Des Articles
- Le magazine trimestriel : Fundraizine
- Des Livres
- Des Baromètres et études

Autant d’outils pour vous former, vous informer et développer votre réseau !





Le réseau de l’AFF

Depuis plus de 35 ans, accompagner et structurer le réseau des professionnels du fundraising est au cœur de nos missions.

C’est pourquoi nous travaillons au quotidien pour fédérer les acteurs du secteur, afin de construire ensemble le fundraising de demain.

L’AFF, lieu d’échanges et de rencontres

L’AFF est une communauté active, riche de la diversité de ses membres.

L’animation de cette communauté passe par l’organisation de rencontres et d’échanges réguliers, à Paris et en région.

L’AFF, un réseau national

Les groupes régionaux, animés par des professionnels du fundraising bénévoles passionnés par leur métier, vous accueillent dans 10 régions (et de nouvelles à venir !)



Chaque groupe régional s’attache à promouvoir les bonnes pratiques du fundraising, le code de déontologie de l’AFF, ainsi que des valeurs de générosité, de transparence et d’altruisme.

Leur programmation comprend des études de cas, des présentations d’aspects méthodologiques permettant une montée en compétences, et des moments de convivialité sous forme d’afterworks pour renforcer la communauté dans nos régions.

En 2024

1350

adhérents

156

rendez-vous, à Paris et en région,

20

groupes centrés sur un secteur, un métier ou une région



SoFundraisers

Programme So Fundraisers, le mentorat by AFF

L'entraide, le partage et l'engagement des fundraisers font partie intégrante de l'ADN de l'AFF. Pour **révéler les jeunes talents d'aujourd'hui** qui feront le fundraising de demain et **les accompagner dans leur développement professionnel**, l'AFF a mis en place un programme de mentorat fait par et pour les fundraisers : **Sofundraisers**.

En quoi consiste le programme ?

- Un programme de mentorat avant tout : vous développerez une relation privilégiée avec un mentor fundraiser sénior qui vous accompagnera pendant la durée du programme
- Des **rendez-vous réguliers pour monter en compétences** : multisectoriel et multi-métiers, ces échanges sont animés par des fundraisers expérimentés.
- Le développement d'un réseau solidaire qui s'inscrit dans le temps
- En intégrant une promotion d'une trentaine de fundraisers, vous pourrez **échanger expériences, tips, veille, en toute convivialité** et retrouver l'ensemble de la communauté des fundraisers lors des événements AFF.

Ce programme est pour vous si :

- Vous avez moins de 5 ans d'expérience dans le fundraising
- Vous êtes motivé.e par le programme et l'aventure humaine collective qu'il représente
- Vous souhaitez vous investir dans un programme de développement des compétences entre pairs
- Vous vous assurez d'être disponible et engagé.e proactivement dans votre relation de mentorat et présent.e sur les sessions collectives (webinaires, afterworks, visites...)
- Vous êtes prêt à vous engager à votre tour dans une action bénévole pour l'AFF au cours de l'année
- Vous êtes adhérent.e à l'AFF



Pour en savoir plus, contactez Eléonore William :
eleonore@fundraisers.fr





Conférences et séminaires

Le séminaire francophone de la collecte de fonds

Événement historique de l'association depuis plus de 20 ans, le Séminaire francophone de la collecte de fonds réunit les professionnels du fundraising sur trois journées.

Plus de 700 fundraisers s'y retrouvent pour avoir une vision à 360° des techniques et méthodologies mises en place dans le secteur, monter en compétence et développer leur réseau professionnel.

Parmi les thèmes abordés : partenariats entreprises, stratégie, environnement de la collecte, grands donateurs et philanthropie, marketing direct, communication et digital.

Au programme de chaque édition :

- une prise de hauteur avec des plénières et tables rondes ;
- des ateliers animés par des intervenants de haut niveau afin d'approfondir des sujets spécifiques tant pour débutants qu'experts ;
- des moments privilégiés dédiés au networking ;
- des échanges avec des experts pendant les coachings et les speedfundatings.

➤ **Prochaine édition : 23, 24 et 25 juin 2026 • Présentiel à Paris**



La Conférence ESR et Santé

Le secteur de l'enseignement supérieur, la recherche est marqué par la professionnalisation en interne de ses équipes et le développement d'une réelle expertise sur les relations avec les grands donateurs, les relations avec les alumni (les anciens élèves) et les entreprises.

Chaque année, la conférence de fundraising pour l'ESR rassemble plus de 300 professionnels du développement des ressources issus d'universités, de grandes écoles, de fondations partenariales, d'instituts de recherche ou encore d'écoles d'ingénieurs.

Pendant deux jours, cet événement vous permet de faire le plein de nouvelles idées à appliquer à votre retour au bureau, d'échanger avec des professionnels qui partagent les mêmes enjeux, et ainsi de monter en compétences.

🕒 **Prochaine édition : 9 et 10 mars 2027 • Présentiel à Paris**

La Conférence Thématique « Grands donateurs »

Deux jours pour vous donner des clés de compréhension du public grands donateurs, vous guider dans la création ou l'évolution de votre stratégie grands donateurs ou la faire monter vers une stratégie très grands donateurs ou encore vous aider à identifier de quelle(s) façon(s) embarquer votre gouvernance dans ce projet dont elle sera l'un des principaux moteurs... Retrouvez d'ici peu la date exacte, toutes les informations et modalités d'inscription sur notre site.

🕒 **Prochaine édition : Novembre 2026 • Présentiel à Paris**



Les adhérents au cœur de l’AFF

Au cœur de l’association, nos adhérents font vivre au quotidien le réseau de l’AFF.

En devenant adhérent, chaque fundraiser montre son appartenance à une communauté de professionnels, participe à la réflexion sur le métier et s’engage à respecter un cadre éthique et déontologique. Il affirme également son attachement à des valeurs d’engagement, d’ouverture, d’exigence, de partage et de convivialité.

L’AFF est un espace privilégié d’échange, où chaque fundraiser peut exprimer ses besoins et retrouver ses pairs.

1350

*adhérents
en 2025*

Rejoignez la grande communauté des fundraisers !

Adhérer à l’AFF, c’est aussi profiter de nombreux avantages pour monter en compétences, rencontrer vos pairs et vous informer.

Les adhésions sont annuelles (valables de janvier à décembre) et nominatives (individuelles).

Elles s’adressent à des personnes physiques et non à des organismes.

📍 Rendez-vous sur www.fundraisers.fr pour plus d’informations sur l’adhésion



Témoignages

J'ai rencontré des personnes aux parcours très variés, venant d'horizons différents mais toujours réunies par la motivation du métier de fundraiser. J'ai assisté à des ateliers animés par des professionnels engagés et passionnés qui ont à cœur de transmettre leur expérience et faire partager les bonnes pratiques.

L'AFF sait enrichir son offre et se renouveler chaque année, j'ai donc décidé de suivre le parcours de formation certifiant : une vision globale du métier de fundraiser très enrichissante avec la possibilité d'un diplôme reconnu.

Sandrine Pinto

Responsable du Fonds annuel et relations alumni, Fondation Ecole Centrale Paris

Les informations partagées sont un appui indispensable pour confirmer et développer ma nouvelle mission au sein de la collectivité territoriale. Cela me rassure dans mes pratiques, dans mes prospections, dans mes relations avec les mécènes, etc. C'est fondamental, l'AFF est une référence, une garantie nationale.

Isabelle Gelly
Chargée de mécénat culturel à la Ville de Béziers (34)

Dès ma prise de fonction en tant que responsable mécénat, j'ai adhéré à l'AFF afin de rencontrer des professionnels capables de mettre de la théorie sur les réalités de terrain mais également d'échanger concrètement avec des femmes et des hommes qui faisaient le même métier que moi pouvant nous raconter des situations vécues, des campagnes réussies, des échecs aussi.

Vincent Belhassen
Responsable développement mécénat à la Fondation Toulouse Business School, adhérent AFF depuis 2010.

Si le séminaire de juin est le temps fort de l'année auquel j'ai beaucoup de plaisir à participer chaque année, les formations tout au long de l'année sont tout aussi intéressantes. Ces journées sont à la fois l'occasion de se perfectionner professionnellement grâce à des intervenants qualifiés qui nous apportent de nouvelles clefs et nous aident à prendre de la hauteur sur nos sujets du quotidien. Cela permet également de suivre au plus près les évolutions du secteur. C'est aussi l'occasion de rencontrer le réseau, de partager des problématiques communes et d'échanger sur nos expériences respectives. Et enfin ce sont à chaque fois des moments conviviaux, ce qui ne gâche rien.

Marjorie Vallée
Chargée de marketing direct chez Vaincre la Mucoviscidose

Conditions générales de vente de l'AFF

OBJET

L'Association Française des Fundraisers (L'AFF) est une association, un organisme de formation professionnel agréé qui propose des événements, des formations à destination des professionnels de la collecte de fonds et du mécénat. Son siège social est situé au 14 rue de Liège 75009 PARIS.

L'AFF conçoit, élabore et dispense des événements, des formations interentreprises ou intra-entreprises, à Paris et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat.

INSCRIPTION

Toute inscription aux manifestations, événements ou demande d'adhésion doit être effectuée :

- Principalement via le formulaire d'inscription accessible en ligne sur notre site internet www.fundraisers.fr.
- Via un formulaire papier lorsque celui-ci est mis en place par l'AFF. Le fait de s'inscrire ou de passer commande emporte l'adhésion aux conditions générales de vente.
- Par mail avec toutes les informations du participant et de l'organisation

Pour chacune des manifestations, l'inscription du participant/candidat n'est définitive qu'après acceptation par l'Association Française des Fundraisers (en cas de places limitées).

INSCRIPTION - Conditions spécifiques aux formations :

Toute inscription à une session de formation fait l'objet d'une convention de formation, établie selon les articles L.6353-1 et L.6353-2 du Code du travail, pour formaliser les termes de la prestation commandée et doit nous être retournée signée. Les modalités de financement de la formation

doivent impérativement nous être indiquées.

Un nombre maximum de participants est défini pour garantir le meilleur niveau de qualité pour la formation. Lorsque ce seuil est atteint, l'AFF peut proposer une autre date de session.

Toute inscription aux formations doit être effectuée, soit par :

- le formulaire d'inscription accessible en ligne sur notre site internet www.fundraisers.fr.
- Par mail avec toutes les informations du stagiaire et de l'organisation

Pour le Certificat Français du Fundraising (CFF) : les candidats seront soumis à une sélection du jury constitué de professionnels du fundraising. Toute inscription n'est donc définitive qu'après son acceptation par l'Association Française des Fundraisers.

Pour le parcours certifiant, l'AFF réalise avec le candidat un diagnostic et un positionnement préalable suivi d'un entretien pour établir avec lui un parcours individualisé de formation avec un devis et un programme détaillé.

CONVOICATIONS / DEROULE / REPORT ET ANNULATION – conditions spécifiques aux formations

Avant la formation

Convocation

10 jours avant le début de la formation, une convocation sera adressée au stagiaire par mail précisant l'intitulé ainsi que le lieu et les horaires de la formation. Le règlement intérieur des stages de formation est disponible sur le livret d'accueil mis à disposition dans la salle de formation et envoyé aux stagiaires qui réalisent un ou des blocs de compétences ou la certification « Directeur(trice) de la collecte de fonds et du mécénat ».

Accueil

Vous êtes accueilli par l'équipe de l'AFF ou un des membres du service formation.

Pendant la formation

Les obligations du stagiaire :

- Respecter les horaires de formation de 9h30 à 12h30 et de 14h à 18h00.
- La feuille d'émargement doit être signée.
- Un test d'évaluation des acquis est à remplir et à rendre au formateur (trice) à la fin de la session (vous ne pouvez pas quitter la session sans avoir rempli ces obligations)

Nous portons une attention particulière à contrôler en permanence la qualité de nos prestations.

- A l'issue de la formation, vous recevrez par mail un questionnaire de satisfaction sur la session de formation qui fait partie des obligations réglementaire de la formation.

Nous vous remercions de le remplir avec le plus grand soin, l'analyse de vos critiques permet de vérifier la conformité de la réalisation de la formation avec les objectifs et le contenu du programme de stage. Il sert également à apprécier instantanément la qualité de l'animateur et des prestations annexes (accueil, supports de cours, restauration...).

- Un certificat de réalisation ou attestation de présence sera remis dès la fin de la session
- Les supports de cours et autres documentations

Déroulé

L'ouverture de la formation est faite par un membre de l'équipe de l'AFF ou du service de formation qui vous présente brièvement notre organisation. Votre formateur (trice) organise l'emploi du temps de votre formation, que ce soit pour les pauses, les heures de déjeuner et de fin de journée.

Il vous rappelle l'objectif de la formation, son découpage pédagogique et recense vos attentes lors d'un éventuel tour de table de présentation. L'équipe de l'AFF facilite votre journée en réservant un restaurant pour le groupe de stagiaires. Le coût de la restauration est à votre charge. Les participants à une session sont tenus de respecter le règlement intérieur en vigueur.

Report / annulation d'une formation par l'AFF

L'AFF se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter des formations planifiées sans indemnités, sous réserve d'en informer le client avant la date prévue. Si une session est malgré tout annulée, nous nous engageons à vous proposer un report sur une date ultérieure.

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, l'AFF se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités.

Dans le cas, où un formateur ne se présenterait pas le jour de la session, l'AFF s'engage à proposer une nouvelle date aux participants. L'AFF ne sera donc pas tenue responsable de la non-réalisation de la formation et par conséquent, même si le stagiaire a eu des frais de déplacements, l'AFF ne procédera pas à des remboursements concernant les frais de déplacements.

Dans le cas d'une force majeure ou d'un évènement exceptionnel (grève des transports, crise sanitaire...), l'AFF se réserve le droit de transformer une session de formation prévue en présentiel en classe à distance et réciproquement tout en préservant la nature de la prestation (objectifs pédagogiques, programme de

cours, durée et horaires, ...) et en garantissant le même niveau de qualité

Annulation d'une formation par le client (stagiaire ou organisation)

Toute formation ou cycle commencé (bloc de compétence/parcours certifiant/Certificat Français du Fundraising) est dû en totalité, sauf accord contraire exprès de l'AFF.

Toute annulation d'une formation à l'initiative du client devra être communiquée par écrit dans les conditions qui suivent :

Pour les formations Inter (hors Parcours certifiant) :

- La demande devra être communiquée au moins quinze (15) jours ouvrés par mail avant le début de la formation. A défaut, 100% du montant de la formation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire. *

Pour les formations certifiantes :

- La demande devra être communiquée au moins quinze (15) jours ouvrés avant le début de la formation par mail impératif. A défaut, 100% du montant de la session de formation sera exigible à titre d'indemnité forfaitaire. *

*Seul un certificat médical sera accepté pour non-facturation.

Pour le Parcours certifiant :

- l'AFF n'accepte que 2 reports d'une session de formation sur l'ensemble du parcours. Au-delà, l'AFF se verra contrainte de facturer le client. En cas de financement du parcours certifiant par un organisme public (opco, France Travail, Région...), Les reports ne pourront avoir lieu

que dans la période définie et inscrite dans la convention signée (date de début / date de fin).

Pour le Certificat Français du Fundraising :

une tolérance de 10% du temps pour absence

Remplacement d'un participant à une session de formation courte (hors parcours certifiant ou Certificat Français du Fundraising) :

L'AFF offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation.

Le remplacement d'un participant est possible sans indemnité jusqu'à 10 jours ouvrés. Le participant doit informer par mail exclusivement, le changement de participant et préciser les coordonnées du remplaçant. L'AFF se réserve le droit d'accepter ou non.

ANNULATION / REPORT d'un évènement

Dans tous les cas, l'annulation ou le report de la manifestation ne pourra donner lieu au versement de dommages et intérêts, ni remboursement à quelque titre que ce soit.

Sauf dispositions particulières, toute annulation écrite du client reçue par l'Association française des Fundraisers à plus de 10 jours ouvrés avant la manifestation, entraînera le remboursement de l'intégralité des droits d'inscription versés (sauf frais bancaires de remboursement). Passé ce délai, toute inscription sera due.

PRIX

Les prix sont indiqués à titre indicatif et l'Association Française des Fundraisers se réserve le droit de les modifier

sans préavis.

Le prix payé par le client sera celui indiqué sur les tarifs en vigueur au moment de son inscription.

Pour certaines des activités de l'AFF, les prix indiqués sont nets de taxe (l'AFF est notamment exonérée de TVA sur son activité de formation).

Les prix ne comprennent que les frais directs des manifestations à l'exclusion des frais de restauration et de séjour, sauf s'ils sont expressément prévus.

CONDITIONS DE PAIEMENT

Sauf dispositions particulières, les formations sont payables au comptant lors de l'inscription ou à réception de notre facture.

Cas d'une prise en charge par un OPCO (Opérateur de Compétences) ou autres financeurs publics (CPF, France Travail, transition pro, régions, etc...).

Il revient au client :

- De faire une demande de prise en charge avant le début de la Formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- De l'indiquer explicitement au moment de son inscription ou sur sa commande en y indiquant les coordonnées complètes de l'organisme collecteur ;
- De transmettre l'accord de prise en charge avant la date de Formation ;
- De s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le prix de la Formation, le reliquat sera facturé au Client. En cas de non-paiement par l'OPCO ou si la prise en charge n'a pas été acceptée, le Client sera redevable de l'intégralité du prix de la Formation et sera facturé du montant total.

Tant que les frais d'inscription n'ont pas été acquittés dans les

conditions définies ci-dessus, l'AFF se réserve le droit de disposer librement des places retenues par le bénéficiaire.

Les stagiaires qui ne se seraient pas acquittés du paiement de facture de sessions de formation précédentes, l'AFF se réserve le droit de ne pas accepter l'inscription des stagiaires sur les sessions futures.

Les parcours certifiants devront être réglés en intégralité avant la tenue de l'examen. Dans le cas contraire, l'AFF se réserve le droit de refuser le stagiaire à l'examen.

Parcours certifiant : un acompte de 30 % avant le début du parcours certifiant devra être versé avant la première date de formation (hors CPF).

Conditions spécifiques pour le CFF :

Le Certificat Français du Fundraising se compose de 2 blocs de compétences indissociables :

- Bloc 1 : septembre-novembre
- Bloc 2 – novembre mars
- Examen : mars

Modalités de règlement des échéances hors CPF :

Bloc 1 :

- Avant le début du bloc 1 : Acompte de 30%
- Avant la fin du bloc 1 : solde du bloc 1

Bloc 2 :

- Avant le début du bloc 2 : Acompte de 30 %
- Avant la fin du bloc 2 , solde du bloc 2

Le coût de totalité de la formation est à régler avant a date de l'examen

MODALITES DE REGLEMENT

- Par virement bancaire sur le compte de l'Association Française des Fundraisers

Crédit Coopératif Nation, 252

boulevard Voltaire 75544
Paris Cedex II
IBAN : (FR 76) 4255 9100 0008
0026 9955 580

Merci de mentionner le nom de la personne inscrite dans l'intitulé du virement ainsi que le numéro de facture

- Par chèque bancaire à l'ordre de l'Association Française des Fundraisers
- Par carte bancaire

CONFIDENTIALITE ET PROPRIETE INTELLECTUELLE

Il est expressément convenu que toute information divulguée par l'AFF au titre ou à l'occasion d'une session de formation ou lors d'un événement doit être considérée comme confidentielle et ne peut être communiquée à des tiers ou utilisée, sans l'accord préalable écrit de l'AFF.

Le droit de propriété sur toutes les Informations que l'AFF divulgue, quel qu'en soit la nature, le support et le mode de communication, dans le cadre ou à l'occasion de la formation, appartient exclusivement à l'AFF. En conséquence, le client s'engage à conserver les Informations en lieu sûr et à y apporter au minimum, les mêmes mesures de protection que celles qu'il applique habituellement à ses propres informations. Le client se porte fort du respect de ces stipulations de confidentialité et de conservation par les apprenants.

La divulgation d'Informations par l'AFF ne peut en aucun cas être interprétée comme conférant de manière expresse ou implicite un droit quelconque (aux termes d'une licence ou par tout autre moyen) sur les Informations ou autres droits attachés à la propriété intellectuelle et industrielle, propriété littéraire et artistique (copyright), les marques ou le secret des affaires. Le paiement du prix n'opère

aucun transfert de droit de propriété intellectuelle sur les Informations.

Par dérogation, l'AFF accorde à l'apprenant, sous réserve des droits des tiers, une licence d'utilisation non exclusive, non-cessible et strictement personnelle du support de formation fourni, et ce quel que soit le support. L'apprenant a le droit d'effectuer une photocopie de ce support pour son usage personnel à des fins d'étude, à condition que la mention des droits d'auteur de l'AFF ou toute autre mention de propriété intellectuelle soient reproduites sur chaque copie du support de formation. L'apprenant et le client n'ont pas le droit, sauf accord préalable de l'AFF :

- d'utiliser, copier, modifier, créer une œuvre dérivée et/ou distribuer le support de formation à l'exception de ce qui est prévu aux présentes Conditions Générales ;
- de désassembler, décompiler et/ou traduire le support de formation, sauf dispositions légales contraires et sans possibilité de renonciation contractuelle ;
- de sous licencier, louer et/ou prêter le support de formation ;
- d'utiliser à d'autres fins que la formation le support associé..

DOCUMENTS LEGAUX : FACTURE ET JUSTIFICATIFS

La facture est adressée à l'issue de la formation ou de la première partie de la formation. L'attestation de présence ou certificat de réalisation est fournie après la formation en présentiel et/ou à distance.

DELAÏ DE RETRACTATION DU CLIENT PERSONNE PHYSIQUE

A compter de la confirmation de son inscription à la formation, à l'évènement, le client personne physique (client adhérent ou non, s'inscrivant à un évènement ou

entreprenant une formation à titre individuel et à ses frais) dispose d'un délai de 10 jours pour se rétracter. Dans ce cas, aucune somme ne peut être exigée du client.

Le délai de rétractation est porté à 14 jours (article L.121-16 du Code de la consommation) pour les contrats conclus « à distance ». Dans ce cas, aucune somme ne peut être exigée du client. Le client qui souhaite user de ce droit de rétractation doit le notifier, dans les délais légaux indiqués ci-dessus, en renvoyant le formulaire-type joint, ainsi qu'un Relevé d'Identité Bancaire à l'adresse suivante : AFF 14 rue de Liège - 75009 Paris - France ou par mail : info@fundraisers.fr Le prix de l'inscription lui sera alors remboursé, s'il avait été encaissé, dans un délai maximal de 14 jours.

PERSONNE PHYSIQUE ENTREPRENANT UNE FORMATION A TITRE INDIVIDUEL A SES FRAIS

Une personne physique peut entreprendre une formation à titre individuel et à ses frais. Un contrat de formation professionnelle est alors conclu entre l'organisme de formation et une personne physique ; il est nominatif. Article L.6353-3 du Code du Travail.

A compter de la signature du contrat, le stagiaire dispose d'un délai de dix jours pour se rétracter selon les modalités ci-dessous.

Ce délai est porté à quatorze jours dès lors que le contrat est conclu à distance, à la suite d'un démarchage téléphonique ou hors établissement. Article L. 6353-5 du Code du Travail. Aucune somme ne peut être exigée du stagiaire avant expiration de ce délai. Article L. 6353-6 du Code du Travail.

EXONERATION

L'Association Française des Fundraisers est tenue à une obligation de moyens et sa

responsabilité ne saurait en aucune manière être recherchée pour manquement à une obligation de résultats.

PROTECTION DES DONNEES A CARACTERE PERSONNEL

Les informations contenues dans le bulletin d'inscription, sauf avis contraire de votre part, feront l'objet d'un traitement informatisé. Vous disposez d'un droit d'accès et de rectification, conformément à la loi N° 78-17 du 6 janvier 1978, dite « informatique et libertés » et au règlement européen sur la protection des données du 25/05/18 (RGPD 2016/679 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données.

Le client pourra exercer ce droit en écrivant à : AFF, 14 rue de Liège, 75009 PARIS ou par voie électronique à : info@fundraisers.fr

L'AFF informe le client participant à une formation que les données à caractère personnel sont collectées et traitées par l'AFF aux fins de réalisation et de suivi de la formation ; En particulier, l'AFF conservera les données liées au parcours et à l'évaluation des acquis du stagiaire pour répondre aux besoins des audits et contrôles.

REGLEMENT DES LITIGES

La convention est régie par le droit français.

En cas de litige, les parties s'engagent à se rapprocher afin de trouver les solutions d'un règlement amiable.

Il est convenu qu'en cas d'échec, les juridictions françaises sont seules compétentes pour connaître du litige quel que soit le lieu d'exécution de la mission, même en cas d'appel en garantie ou de pluralité de défendeurs.

Créée il y a plus de 35 ans, l'Association Française des Fundraisers (AFF) est le réseau des professionnels de la collecte de fonds et du mécénat engagés au service de l'intérêt général. Sa mission est de donner aux fundraisers les moyens de porter les combats environnementaux et sociétaux d'aujourd'hui et de demain en faisant progresser les pratiques de collecte.

L'AFF anime une communauté de plus de 1 300 professionnels issus de tous les secteurs de l'intérêt général (solidarité, action sociale, culture, santé, enseignement supérieur, recherche, environnement...), réunis autour de valeurs de partage et de convivialité. Elle accompagne les fundraisers francophones dans leur montée en compétences et leur évolution de carrière, dans une logique de partage entre pairs, grâce à des formations certifiantes, des rencontres, un centre de ressources, des accompagnements et un programme de mentorat.

Les formations de l'AFF sont conçues par et pour les fundraisers. Elles s'appuient sur l'expérience de professionnels en activité, sur les pratiques de terrain et sur les ressources développées par l'association. Elles s'inscrivent dans la dynamique d'une communauté professionnelle active et solidaire qui partage ses expériences, ses innovations et ses bonnes pratiques.



Association Française des Fundraisers

14 rue de Liège, 75009 Paris.

Tél. : 01 43 73 34 65 • Fax : 01 43 49 68 77

www.fundraisers.fr