



CERTIFICAT FRANÇAIS DU FUNDRAISING*

Programme de formation
Promotion 2026-2027

*Formation qui délivre le titre RNCP
« Directeur de la collecte de fonds et de mécénat »
Code RNCP 41723 enregistré le 27/11/2025

Certificateur : Association Française du Fundraising

Eligible au CPF



Certificat Français du Fundraising

22^{ème} promotion – 2026-2027

Le fundraising, ou collecte de fonds, est une discipline en plein essor. Elle concerne désormais de nombreuses organisations d'intérêt général (associations, fondations mais aussi établissements publics) œuvrant dans la culture, la recherche médicale, l'enseignement supérieur, le sanitaire et social, l'environnement ou l'aide humanitaire. Dans un contexte de baisse des financements publics, le fundraising est non seulement un ensemble de méthodes et d'outils opérationnels mais aussi un maillon essentiel de la stratégie de ces organisations et de leur développement.

Le métier de fundraiser s'est beaucoup professionnalisé depuis une dizaine d'années, et l'Association Française des Fundraisers a toujours eu à cœur d'accompagner et de favoriser cette professionnalisation, notamment à travers la formation continue.

Première formation certifiante en France dans ce domaine, proposée en partenariat par l'AFF et l'ESSEC Executive Education depuis 2005, le Certificat Français du Fundraising (CFF) est une étape majeure pour tout professionnel de la collecte de fonds. Vous ferez l'acquisition de compétences clés pour passer un cap dans votre carrière et transformer votre organisation. Vous bénéficierez des apports d'experts reconnus, praticiens du fundraising et de professeurs de l'ESSEC Executive Education et élaborerez en groupe une stratégie et un plan d'action concrets de A à Z.

- Vous obtiendrez **la certification de Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat** Bac +5 niveau 7 - Code RNCP 41723 enregistré le 27/11/2025 auprès de France compétences – Certificateur Association Française du Fundraising
- et le Certificat Français du Fundraising est reconnu en Europe grâce à l'accréditation de l'EFA (European Fundraising Association)
- Six mois après l'obtention du titre RNCP, le taux d'insertion dans l'emploi est de 93% et de 89% exercent un métier visé par la certification.

Durée : 15 jours (soit 117 heures)

Lieu : CNIT Paris La Défense - Dates (sous réserve de modification) :

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

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

Bloc 3 : Déployer et optimiser la stratégie d'approche auprès des donateurs stratégiques

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

Prévoir en plus 28 heures de travaux collectifs pour le PSF

Date de la formation : Du 12 octobre 2026 au 31 mars 2027

NB : planning CFF 2026-2027 définitif est en cours d'élaboration

Tarif : 7 550 € nets de taxes

Handicap

Notre équipe AFF est à votre disposition au moment de votre candidature pour évaluer vos besoins d'aménagement ou de compensation. La référente handicap AFF s'appelle Emilia Sofia, emilia@fundraisers.fr

Elle fera la liaison avec :

Référente handicap ESSEC **Julie Delecourt**
Julie.delecourt@essec.edu

Objectifs

- Comprendre votre environnement et affiner vos connaissances en matière de fundraising ;
- Concevoir une stratégie de fundraising et convaincre vos interlocuteurs ;
- Acquérir des outils et des méthodes opérationnels directement exploitables au sein de votre organisation ;
- Progresser personnellement et augmenter votre employabilité dans le domaine de la collecte de fonds.

Points forts du programme

- Obtenir le titre RNCP de « Directeur – Directrice de la collecte de fonds et du mécénat (Niveau 7, bac + 5) enregistré au répertoire de France Compétences le 27/11/2025 - Code RNCP 41723 - Certificateur : Association Française du Fundraising
- Une pédagogie variée alternant apports conceptuels et méthodiques, cas pratiques, retours d'expérience terrain et travaux de groupes.
- Un travail collaboratif sur le Projet Stratégique de Fundraising (PSF) à mener par groupes de 3 personnes, à partir d'un cas concret, issu d'une de vos organisations. Ce travail est encadré par un mentor. Il sera présenté à l'oral avec un power point et sera évalué par un jury d'experts.
- Un professionnel du fundraising pour vous accompagner sur votre projet stratégique de fundraising. Cet accompagnement sera en synchrone et en asynchrone.
- L'accès à un réseau professionnel très riche et la qualité des échanges entre pairs.

PUBLIC

Le Certificat s'adresse en priorité à des professionnels impliqués dans la collecte de fonds au sein d'une organisation d'intérêt général, qu'elle soit caritative, sociale, liée à l'enseignement ou encore à la culture et à la recherche.

Cette formation est également ouverte aux personnes en reconversion professionnelle, travaillant dans d'autres secteurs et souhaitant acquérir des compétences pour s'orienter vers la collecte de fonds.

Prérequis

Les conditions d'admission sont les suivantes :

- Être titulaire d'un **diplôme de niveau 7** minimum (BAC + 5 validé)
- Bénéficiaire d'au moins **5 ans d'expérience professionnelle**, dont au moins 1 an en fundraising ou fonction similaire (marketing, communication, développement commercial...).
- Être en mesure de **présenter un projet stratégique de fundraising en lien avec une structure d'intérêt général**.

Si vous êtes en recherche d'emploi, il vous faut avoir un terrain d'étude pour présenter votre projet stratégique de fundraising, une organisation qui accepte d'être le sujet de votre PSF.

Les candidatures feront l'objet d'une étude au cas par cas, par un jury composé de professionnels et de représentants de l'AFF et de l'ESSEC.

Délai d'accès

⇒ **Le 02 avril 2026 à 13H : visioconférence sur la présentation du Certificat Français du Fundraising** avec la directrice pédagogique de l'ESSEC et la responsable formation de l'Association Française du Fundraising

⇒ **Envoi de votre dossier de candidature avant le : Le vendredi 29 mai 2026**

Remplir votre dossier de candidature via ce lien :

Certificat français du fundraising - AFF - Fundraisers.fr

Ce dossier est à remplir en une seule fois (pas d'enregistrement possible en cours de réponse). Vous pouvez avoir un aperçu complet des questions demandées en cliquant sur le lien.

Ne pas oublier de joindre à votre dossier de candidature :

- Votre curriculum vitae
- Une lettre de motivation dans laquelle vous énoncez vos objectifs et vos attentes quant à cette formation

⇒ **Sélection des dossiers par le jury**

⇒ **Mi-juin 2026, les candidats retenus par le jury seront informés par mail.**

Votre confirmation d'inscription sera effective dès la signature de la convention (accord de financement doit être validé)

Au 17 juillet 2026, l'inscription définitive et acceptée au CFF comporte les obligations suivantes :

- La convention de formation doit être remplie (détails des financements précisés) et signée.
- Les financements doivent être confirmés par écrit notamment les financements publics (pôle emploi, transition pro etc...)

Référentiel du titre RNCP Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat

Les compétences et aptitudes acquises

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

- Mener une veille stratégique sur le secteur de la collecte de fonds et du mécénat en analysant les évolutions juridiques, fiscales et réglementaires aux niveaux national et international, en identifiant les opportunités de collecte adaptées, et en intégrant les tendances sociétales et technologiques, afin d'anticiper les mutations du secteur et d'identifier des opportunités d'innovation.

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

- Conduire un plan d'action multicanal combinant prospection et fidélisation, en utilisant les outils adaptés, en développant des dispositifs d'engagement, en identifiant les relais nécessaires et en tenant compte des cadres réglementaires en vigueur, afin de structurer une collecte efficace et adaptée.

Déployer et optimiser la stratégie d'approche auprès des donateurs stratégiques

- Analyser l'écosystème de l'organisation, les cibles potentielles, l'offre existante, et les réseaux activables, en analysant leur niveau d'alignement avec la mission, les valeurs, les priorités de l'organisation, et les opportunités territoriales, afin d'identifier les cibles prioritaires avec qui rentrer en relation pour une sollicitation.

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

- Analyser l'organisation et les ressources humaines mobilisées pour la collecte de fonds, en s'appuyant sur l'organigramme existant, en identifiant les compétences, expériences, appétences et marges de manœuvre internes, et en évaluant les écarts entre ressources disponibles et ambitions stratégiques, afin de proposer les ajustements nécessaires pour garantir la faisabilité des objectifs

Méthodes pédagogiques

Présentation / sessions participatives et interactives / Travaux de groupes

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 échanges entre stagiaires.

- 17 intervenants, spécialistes de la collecte de fonds et du management

- Un projet stratégique de fundraising (PSF) à mener par groupes

L'objectif pédagogique du projet stratégique de fundraising (PSF) :

- Une sélection de 10 projets parmi les 30 soumis par les candidats retenus sera faite
- Travailler en collaboration à l'élaboration d'une stratégie et d'un plan d'action répondant à une problématique professionnelle issue d'une situation réelle.
- Les groupes, constitués de 3 stagiaires, bénéficieront de l'accompagnement d'un professionnel tout au long de la formation avec des temps en présentiel et à distance.
- Une évaluation sera réalisée devant un jury à l'oral avec le support d'un power point et clôturera la formation. De plus, un document écrit sera conçu et diffusé en amont au jury

Si votre projet n'est pas sélectionné vous serez amené à travailler sur le PSF d'un autre candidat. Ceci dans le but de mutualiser les bonnes pratiques, de proposer des recommandations et de savoir s'adapter à différentes problématiques et contextes.

Le déroulement du PSF

Vous avez tout au long de la formation, des temps de rencontres avec votre professionnel encadrant en présentiel ou à distance.

Octobre : constitution des groupes, 1e rencontre avec votre professionnel encadrant, 1er atelier PSF (promo entière)

Décembre : problématique + analyse stratégique (travail collaboratif par groupe de 3)

Janvier : premières recommandations, 2e atelier PSF (promo entière)

Février : recommandations + 1e ébauche de votre présentation (travail collaboratif par groupe de 3)

Mars : Evaluation à l'oral devant le jury

Le jury tient compte d'un document écrit, qu'il reçoit et lit en amont, et évalue une présentation orale (20 minutes) suivie de questions/réponses

Evaluation

Les critères d'obtention du Certificat sont liés à :

- L'assiduité du stagiaire (absence autorisée dans la limite de 10% du temps de la formation et sur présentation d'un justificatif valable)
- L'acquisition des blocs de compétences du référentiel du titre RNCP Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat
- La réussite de l'examen écrit individuel

- A partir d'une étude de cas, le candidat élabore un rapport écrit décrivant la mise en œuvre d'une stratégie de collecte de fonds, le plan de développement et de suivi associé.
- La réussite de l'examen oral
 - Présentation orale en groupe du Projet Stratégique de Fundraising devant un jury de professionnel de la collecte de fonds et du mécénat

Financement

Le Certificat Français du Fundraising est lié au titre RNCP « Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat (RNCP 41723) est composé de :

4 blocs de compétences obligatoires et non dissociables

Total : 7 350 € net de taxes pour 117 heures /15 jours

Cette certification de Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat, niveau 7 bac +5 peut être prise en charge par votre employeur, dans le cadre du plan de développement de compétences.

Cette formation est également **éligible au Compte Personnel de Formation**

Les abondements sont possibles directement sur le site du Compte Personnel de Formation :

- ➔ Par l'employeur
- ➔ Par pôle emploi
- ➔ Par vous-même

et au CPF de Transition professionnelle**.

Côté pratique :

Pour une demande de devis avec le planning et le programme ainsi que la convention de formation :

Chargée formation de l'AFF : any@fundraisers.fr

Pour connaître le montant de votre CPF et vous inscrire à la formation :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>

- ➔ Votre employeur peut abonder votre compte directement sur le site du CPF

Utilisez le mot : mécénat

**Pour connaître votre éligibilité au CPF de transition professionnelle :

<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F14018>

**Pour connaître où obtenir votre dossier de demande de prise en charge du CPF de transition professionnelle :

<https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/acteurs-cadre-et-qualite-de-la-formation-professionnelle/cpir>

Les débouchés métiers

[Emploi et carrière dans le fundraising - AFF - Fundraisers.fr](#)


Etude sur les rémunérations

[Les métiers du fundraising - AFF - Fundraisers.fr](#)

Accessibilité

Contactez Pole-formation@fundraisers.fr pour plus d'informations

Des questions à propos de ce programme ? N'hésitez pas à contacter :


Pole formation
Pole-formation@fundraisers.fr
+33 (0) 1 43 73 93 23

Témoignage d'une ancienne certifiée



Sabine DE SOYRES

Responsable du Développement des Fondations
et des Legs, Fondation de France
CFF Promotion 15 (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. »