



Catalogue de formation 1^e semestre 2026

(valide jusqu'au 16/06/2026)



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



Le catalogue du 2nd semestre est
désormais disponible. Téléchargez-le
pour découvrir les nouveautés et les
prochaines dates de formation !

Qui sommes-nous ?

Créée il y a plus de 30 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 **1300** 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**

À vos côtés !

Avant toute chose, merci !

Vous êtes 98 % à nous dire votre satisfaction, le taux d'employabilité de notre titre RNCP est de 93%, autant de signes qui garantissent le sérieux et le professionnalisme de l'AFF.

Nous sommes fiers d'être la référence du secteur et de vous accompagner au quotidien dans votre montée en compétences, que ce soit à travers nos formations, nos événements, nos groupes de travail... en présentiel comme en digital.

Mais nous ne nous reposons pas sur nos lauriers !

En effet, les enjeux qui voient le jour sont de taille et l'AFF n'a pas attendu pour s'adapter. Digitalisation, hybridation, prise de hauteur sur nos activités...

Nous nous devons de répondre à vos interrogations et aux problématiques qui constituent aujourd'hui votre quotidien.

En miroir de l'étude prospective que nous avons mené sur nos métiers à horizon 2030, nous souhaitons vous accompagner

dans vos questionnements, tant sur votre fundraising que sur vos organisations. C'est dans cette optique que nous avons lancé deux nouvelles formations : une première nommée « mettez de l'IA générative dans votre stratégie de collecte », destinée à ceux qui souhaitent se perfectionner sur ces sujets de plus en plus périlleux et une deuxième nommée « identifier les fonds européens disponibles aux associations » car il nous tient à cœur de répondre à tous les aspects du métier.

Parallèlement, nous sommes conscients de vos besoins opérationnels spécifiques dans la mise en place de vos projets, c'est pourquoi l'AFF vous propose d'aller avec vous au-delà de la formation en vous proposant une offre d'accompagnement individualisé : « Coup de Pouce »

Structurant ou concret, chacun a plus que jamais besoin de ce « pas de côté » essentiel à son évolution, à sa transformation et à son développement.

Au plaisir de vous accueillir pour y travailler, ensemble.

Yaële Aferiat

Directrice de l'AFF



Au service du développement de vos compétences

L'Association Française des Fundraisers, en tant que réseau professionnel et organisme de formation, vous accompagne dans votre développement professionnel. Nous vous proposons les ressources et les outils nécessaires à votre progression et à votre évolution, tout au long de votre parcours et de votre carrière.

LES FORMATIONS Développez vos compétences • p.12		LE RÉSEAU DES PROFESSIONNELS DU FUNDRAISING ET DU MÉCÉNAT	DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL
Formation certifiante p.13	Conférences et séminaire Grands rendez-vous annuels, retrouvez-vous entre fundraisers pour vous former et échanger p.60	Les adhérents au cœur de l'AFF Rejoignez la communauté des fundraisers ! p.66	Espace emploi Retrouvez sur fundraisers.fr les offres d'emploi du secteur
Formations courtes p.19		Groupes régionaux et thématiques Pour favoriser les échanges sur des enjeux spécifiques. p.62	Veille Newsletter, magazine Fundraizine
Formations sur-mesures p.26		Les rencontres professionnelles Au programme : débats, promotion de bonnes pratiques, immersion dans le réseau de l'AFF, etc.	Accompagnement Affutez votre positionnement et votre projet au quotidien
			Coachings



Association
Française des
Fundraisers

SOMMAIRE GÉNÉRAL

Qui sommes-nous ?	2
Édito	3
Au service du développement de vos compétences	4
L'organisme de formation	6
Pourquoi se former avec l'AFF ?	7
Pour qui ?	8
Les formateurs de la Fundraising Académie	9

Partie 1

SE FORMER AVEC L'AFF 11

1. Vous souhaitez monter en compétences ?	12
La certification professionnelle	13
Les modules de formation	19
L'accompagnement individualisé	20
S'inscrire à une formation	21
Les solutions de financement	22
2. Vous souhaitez former votre équipe ?	25
Les formations sur-mesure	26
L'accompagnement Coup de Pouce	29
3. Vous souhaitez accompagner la montée en compétences de vos membres ou adhérents ?	30
4. Organismes de formation : devenons partenaires !	32

Partie 2

LES FORMATIONS DE L'AFF 33

Partie 3

L'AFF, ALLIÉE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT

PROFESSIONNEL	60
Une offre multimodale complète	61
Le réseau de l'AFF	62
Le programme de mentorat SoFundraisers	63
Conférences et séminaires	64
Les adhérents au cœur de l'AFF	66
Témoignages	67
Conditions générales de vente	68



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.



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



30

formateurs
experts et praticiens
du fundraising

738

participations
à nos formations
en 2025

FORMATIONS COURTES **FORMATIONS CERTIFIANTES** **FORMATIONS SUR MESURE**

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.



Pourquoi se former avec l'AFF ?

1

L'expertise du fundraising

Depuis plus de 30 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 coeur 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.



Leila BAHLOUL

ACTION CONTRE LA FAIM

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



Soroor COLIAEI

Directrice, formatrice et
consultante



Ambre DANQUIGNY

Consultante



Jean-Marie DESTRÉE

FONDATION CARITAS

Délégué général



Gabrielle DELPONTE

Levée de fonds pour les
collectivités territoriales
d'établissement publics



Philippe DOAZAN

DUNIYA

Consultant



Martine GODEFROID

FACTORY

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
MARADEIX
ESSEC



Sandrine MARION-GOATER
CABINET MARION
Avocate



Léopold MBALA
ADFINITAS
Directeur clientèle digital



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



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 35432, enregistré le 17/03/2021, éligible au CPF), et reconnu par l'Etat.**

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



En mars 2026, le titre RNCP de l'AFF évolue. Retrouvez toutes les informations à jour dans le catalogue du 2nd semestre.

« 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. »

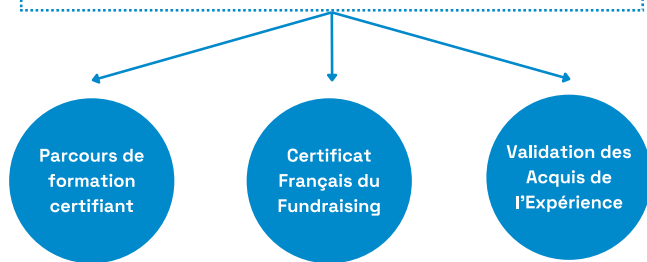


Camille DJIAN

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 ?



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.

Certificat français du fundraising (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. (Tarif 2026 : nous consulter)
- ☉ **Le +** : Esprit « promo ».

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.

Le parcours certifiant est un parcours de formation permettant d'acquérir toutes les compétences et savoir-faire pour exercer le métier de fundraiser.

Il est composé de quatre blocs de compétences capitalisables et indépendants. Vous pouvez donc les passer l'un après l'autre, dans l'ordre que vous voulez, sans limite de temps entre deux blocs. Le passage d'un bloc ne rend pas obligatoire le passage des autres. Chaque bloc vous apporte des compétences valorisables en tant que fundraiser.





Le parcours certifiant s'adapte donc entièrement à votre emploi du temps. C'est la solution la plus souple et flexible pour obtenir le titre RNCP.

A l'issue du parcours de formation complet et après la réussite aux examens de certification, l'AFF est en mesure de vous délivrer le titre de « Directeur – Directrice de la collecte de fonds et du mécénat ».

Pour obtenir ce titre certifié de niveau 7, équivalent à un Bac+5, trois étapes sont à respecter :

- Suivre un parcours de formation composé des 4 blocs de compétences
- Réussir l'évaluation de chacun des blocs de compétences
- Réussir l'évaluation finale de certification.

› Les formations par blocs de compétences ‹

-  Définir la stratégie globale de collecte de fonds et de mécénat en adéquation avec les valeurs et l'identité de l'organisation (Bloc 1).
-  Mettre en oeuvre la stratégie de collecte de fonds et de mécénat grand public multicanale (Bloc 2)
-  Mettre en oeuvre la stratégie de collecte de fonds spécifique à la philanthropie et aux donateurs stratégiques (Bloc 3)
-  Manager l'équipe dédiée à la collecte de fonds et au mécénat (Bloc 4)



A partir de septembre 2026, le parcours certifiant de l'AFF évolue, suite au renouvellement du titre RNCP (nouveau code : 41723). Retrouvez les nouveaux blocs, les dates à partir de septembre et toutes les informations à jour dans le catalogue du 2nd semestre.

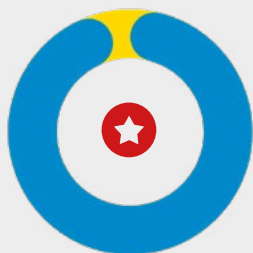


Cette formation est
éligible au Compte
Personnel de Formation

Les résultats du parcours de formation certifiant

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

BLOC 1



97 %

Taux de réussite satisfaisant ou plus pour 97% des stagiaires, les compétences sont à consolider pour 3%

BLOC 2



88 %

Taux de réussite satisfaisant ou plus pour 88% des stagiaires, les compétences sont à consolider pour 12%

BLOC 3



94 %

Taux de réussite satisfaisant ou plus pour 94% des stagiaires, les compétences sont à consolider pour 6%

BLOC 4



97 %

Taux de réussite satisfaisant ou plus pour 97% des stagiaires, les compétences sont à consolider pour 3%

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



Cette formation est éligible
au Compte Personnel de Formation



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. »

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



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

Enquêtes de satisfaction sur nos modules de formation :

Fondamentaux stratégiques du fundraising

> 80 professionnels formés, 97% de participants satisfaits (sur 49 répondants)

Bâissez votre stratégie grands donateurs

> 59 professionnels formés, 87% de participants satisfaits (sur 23 répondants)

Le cadre juridique et fiscal du fundraising en France

> 80 professionnels formés, 100% de participants satisfaits (sur 33 répondants)

Concevoir et gérer un budget de collecte

> 44 professionnels formés, 98% de participants satisfaits (sur 18 répondants)

Communication et fundraising

> 48 professionnels formés, 95% de participants satisfaits (sur 21 répondants)

Le marketing direct, valeur sûre du fundraising


> 41 professionnels formés, 95% de participants satisfaits (sur 22 répondants)

Mécénat et partenariat entreprises :

> 85 professionnels formés, 98% de participants satisfaits (sur 32 répondants)

Fundraising digital : pourquoi et comment y aller ?

> 85 professionnels formés, 98% de participants satisfaits (sur 32 répondants)

 Les informations chiffrées des autres modules de formations sont quant à elles disponibles [sur leurs pages dédiées](#) de notre site internet !



Les 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.

24 MODULES DE FORMATION POUR MONTER EN COMPÉTENCES

REVISEZ LES FONDAMENTAUX

Stratégie et plan d'actions

Trajectoires socio-économiques

Fondamentaux stratégiques du fundraising

Connaître et utiliser les techniques de la collecte

Le cadre juridique et fiscal du fundraising en France

Communication et fundraising

Identifier les fonds européens disponibles aux associations

Concevoir et gérer un budget de collecte

APPROFONDISSEZ VOTRE APPROCHE METIER

Fundraising grand public

Mécénat et partenariat entreprises

Co-construire des partenariats stratégiques grâce à la RSE

Bâissez votre stratégie grands donateurs

Initiez et développez votre stratégie legs

Maîtriser la fiscalité liée à la philanthropie

IA

Mettez de l'IA génératives dans votre stratégie de collecte

Le marketing direct, valeur sûre du fundraising

Recherche de grands donateurs

Développer ses ressources auprès des fondations

Identifier les axes de croissance de son fundraising

APPREHENDEZ LE FUNDRAISING DIGITAL

Fundraising digital

Upgrader son Fundraising digital

AMELIOREZ VOTRE EFFICACITE RELATIONNELLE

Booster votre influence

Mieux se connaître pour gagner en efficacité managériale

Renforcez l'impact de vos messages de sollicitation

Convaincre les donateurs par les techniques d'improvisation théâtrale

Trajectoire leadership



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 requestionner 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





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 vous inscrire 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

Vos référentes handicap au sein de l'AFF :

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 employeur Abondement 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-privé/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 employeur Abondement 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).



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





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.



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

Vous souhaitez accompagner 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’ étoffer 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 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...

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

SOMMAIRE DES FORMATIONS

- p. 31** Fondamentaux stratégiques du fundraising
- p. 32** Connaître et utiliser les techniques de la collecte
- p. 33** Le cadre juridique et fiscal du fundraising en France
- p. 34** Communication et fundraising
- p. 35** Mécénat et partenariat entreprises
- p. 36** Co-construire des partenariats stratégiques grâce à la RSE
- p. 37** Bâissez votre stratégie grands donateurs
- p. 38** Initiez et développez votre stratégie legs
- p. 39** Maîtriser la fiscalité liée à la philanthropie
- p. 40** Le marketing direct, valeur sûre du fundraising
- p. 41** Développer ses ressources auprès des fondations
- p. 42** Recherche de prospects : comment identifier vos grands donateurs potentiels ?
- p. 43** Concevoir et gérer un budget de collecte
- p. 44** Identifier les axes de croissance de son fundraising
- p. 45** Boostez votre influence
- p. 46** Mieux se connaître pour gagner en efficacité managériale
- p. 47** Renforcez l'impact de vos messages de sollicitation
- p. 48** Convaincre les donateurs par les techniques d'improvisation théâtrales
- p. 49** Trajectoire leadership
- p. 50** Fundraising digital : pourquoi et comment y aller ?
- p. 51** Upgrader son fundraising digital : comment passer au niveau supérieur ?
- p. 52** Identifier les fonds européens disponibles aux associations et appréhender le montage de candidatures
- p. 53** Mettez de l' IA génératives dans votre stratégie de collecte de manière efficace et responsable
- p. 54** Trajectoire socio-économique



A partir de septembre 2026, certaines formations de l'AFF évoluent, suite au renouvellement du titre RNCP. Découvrez-les dans le catalogue du 2nd semestre. Toutes les dates de formations du 1^{er} semestre évoquées dans ce catalogue restent valides.

Fondamentaux stratégiques du fundraising

Objectifs de la formation

- | Savoir se situer et situer son organisation dans un contexte interne et externe extrêmement évolutif
- | Définir une stratégie de collecte de fonds avec un plan d'action (vision stratégique globale)
- | Construire des outils opérationnels (base projets, champ de parole, carte de proximité, base prospects, phrase de présentation rapide...)
- | Valider (Renforcement ou remise en cause) de l'intérêt, a priori, pour le métier
- | Identifier sa sensibilité particulière/à l'ensemble des métiers du fundraising (gestion équipe, marketing direct, relation grands donateurs, numérique, legs, communication grand public ...)

Prérequis

Cette formation sur les fondamentaux du fundraising s'adresse tout aussi bien à un public débutant en fundraising ou dont la structure commence une stratégie de collecte de fonds, qu'à des personnes plus expérimentées qui souhaitent revisiter leurs bases.

Compétences et aptitudes

- | Réaliser un SWOT pour identifier les points clés
- | Calibrer et négocier un objectif de collecte
- | Construire un business model prévisionnel de collecte
- | Caractériser et segmenter les cibles
- | Identifier les techniques de collecte les plus pertinentes par rapport à son propre contexte
- | Evaluer la capacité de sa structure à la collecte de fonds
- | Bâtir une stratégie globale de collecte à 3 ans
- | Être capable d'anticipation et de se projeter, avoir un esprit d'analyse et de synthèse
- | Aptitude à fixer et réaliser des objectifs avec une forte orientation résultats d'actions).

Méthodes pédagogiques

- | Animations participatives : jeux cadres, ADEL
- | Questionnaire d'auto évaluation
- | Mise en situation des acquis à partir de 2 organisations/projets fil rouge choisis parmi les organisations des participants
- | Focus techniques et informatifs

Modalités d'évaluation

- | Questionnaire d'évaluation finale
- | Quizz/animations d'acquis des compétences sur J1



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation

En présentiel : 12 personnes

En distanciel : 9 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

16 & 17 fev. 2026

2 & 3 mars 2026

16 & 17 mars 2026

30 & 31 mars 2026



TARIFS

Adhérent : 1050€

Non adhérent : 1260€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Accessibilité

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

Connaître et utiliser les techniques de la 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.**

Prérequis

Aucun

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

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

7 avril 2026

22 avril 2026



TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Accessibilité

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

Le cadre juridique et fiscal du fundraising en France

(Re)découvrez les principes juridiques et fiscaux fondamentaux liés à la collecte de fonds, identifiez les risques, contraintes et solutions à mettre en oeuvre dans le cadre d'opérations de fundraising, sécurisez un partenariat d'entreprise (mécénat et parrainage), identifiez les principaux risques dans une relation donateur et y remédier.

Objectifs de la formation

- Maîtriser les grands principes juridiques et fiscaux liés à la recherche de fonds et appréhender les contraintes et les risques pouvant en découler.
- Connaître les grands principes des régimes du mécénat et sponsoring, ainsi que les questions essentielles à se poser dans le cadre d'échanges avec des donateurs personnes physiques ou entreprises.
- Être capable d'intégrer les caractéristiques essentielles des structures juridiques pouvant être utilisées pour développer les ressources.

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- Identifier les risques, contraintes et solutions à mettre en oeuvre dans le cadre d'opérations de fundraising
- Sécuriser un partenariat d'entreprise (mécénat et parrainage)
- Identifier les principaux risques dans une relation donateur et y remédier.
- Maîtriser les campagnes d'appel public à la générosité et les spécificités de chaque type de libéralités
- Déterminer les structures éligibles au mécénat
- Connaître les incitations fiscales pour les mécènes
- Connaître les conventions et la charte éthique
- Capacité de synthèse et rigueur

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative

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

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

4 mars 2026

18 mars 2026



TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

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

Prérequis

Aucun

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

DELAI D'ACCES

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



LIEU & DATES

Paris
6 mars 2026
19 mars 2026



TARIFS

Adhérent : 525€
Non adhérent : 630€
Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Accessibilité

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

Mécénat et partenariat entreprises

2,1 Mds € de dons déduits en 2019. La hausse du mécénat constatée ces dernières années se confirme tant en nombre de mécènes qu'en budget alloué, et malgré un contexte économique morose, 72% des entreprises mécènes prévoient de stabiliser leur budget mécénat en 2022 pour faire face aux besoins massifs des associations. Cependant 87% des mécènes interrogés alertent sur le fait que l'engagement sociétal des entreprises risque d'être ralenti par la crise économique.

Objectifs de la formation

- Conscientiser sa structure et être au fait des enjeux du mécénat d'entreprise
- Construire sa stratégie de mécénat et son plan d'action
- Se constituer un pool de partenaires mécènes
- Développer une démarche qualitative de long terme
- Assurer la pérennité de la relation

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- Acquérir les notions clés, concepts et grandes tendances du mécénat d'entreprise français
- Définir l'identité et le positionnement de sa structure
- Elaborer une stratégie de mécénat adaptée à ses objectifs
- Construire et mettre en œuvre son plan d'action
- Apprendre à coconstruire avec son partenaire
- Démarcher avec une approche différente selon la cible puis négocier
- Apprendre à fidéliser et à garder ses partenaires
- Construire une communication sur son mécénat
- Fidéliser les donateurs sur le long terme

Méthode pédagogique

Concret : vous aborderez des cas pratiques et bâtirez votre stratégie en fonction de vos enjeux.

Participatif : chacun pourra faire part de ses attentes afin de répondre au mieux à toutes les problématiques souhaitées. Mise en situation au travers de jeux de rôles.

Pratique : vous repartirez avec la méthodologie nécessaire pour dérouler votre propre démarche auprès de la cible entreprise.

Modalités d'évaluation

Quiz



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation

En présentiel : 12 personnes

En distanciel : 9 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

19 & 20 fev 2026

26 & 27 mars 2026

27 & 28 avril 2026

20 & 21 mai 2026

28 & 29 mai 2026



TARIFS

Adhérent : 1050€

Non adhérent : 1260€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

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

Prérequis

Il est recommandé de maîtriser les bases du mécénat/partenariat entreprises (stratégie et opérationnel) ou d'avoir suivi la formation « Mécénat et partenariats entreprises » de l'AFF.

Au sein des organisations à but non lucratif : Direction générale, responsable du développement des ressources, responsable ou chargé.e des relations entreprises, fundraisers.

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



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

11 mai 2026



TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Accessibilité

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

Bâissez votre stratégie grands donateurs

De l'identification à la fidélisation de vos grands donateurs (particuliers et entreprises) en passant par la construction de votre argumentaire et l'élaboration d'un plan de reconnaissance, cette formation de deux jours vous permettra de faire le tour des outils et de la stratégie à mettre en place pour toucher vos grands donateurs.

Objectifs de la formation

- Acquérir une approche stratégique
- Maîtriser la technique d'une campagne grands donateurs individus et entreprises
- Identifier vos prospects et développer une relation pérenne avec vos donateurs

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- Bâtir une stratégie de grands donateurs et la mettre en place
- Définir les différentes étapes d'une campagne de dons majeurs
- Elaborer une stratégie de communication dédiée à la campagne grands donateurs
- Rédiger les argumentaires et préparer un pitch
- Identifier et fidéliser les grands donateurs

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

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

23 & 24 fev 2026

18 & 19 mai 2026

26 & 27 mai 2026



TARIFS

Adhérent : 1050€

Non adhérent : 1260€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Accessibilité

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

Initiez et développez votre stratégie legs

Abordez les fondamentaux d'une stratégie legs en partant de cas réels, incluant l'organisation interne, la relation testateur, l'animation de réseau sans oublier le marketing et la communication legs.

Objectifs de la formation

- Connaître les principes généraux de la collecte de legs, notamment juridiques et déontologiques,
- Réussir à promouvoir sa stratégie legs en interne,
- Construire des outils de collecte de legs répondant aux attentes des testateurs,
- Mettre en œuvre une stratégie legs : print, salon, web, achat d'espace,
- Prendre en charge la relation avec les testateurs potentiels

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- Connaître les fondements d'une stratégie legs
- Identifier les promesses de communication vu du testateur
- Déterminer les outils de promotion
- Budgéter une campagne de legs
- Réaliser son audit interne afin d'identifier les points d'amélioration
- Autodiagnostiquer ou gérer une relation avec le testateur
- Bonne écoute, empathie, intégrité

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

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

12 mars 2026

22 mai 2026

1 juin 2026



TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

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 les grands donateurs, cela s'apprend ! Les incitations fiscales liées à la générosité sont très fortes et la France fait figure de modèle en la matière. Mais comment s'y retrouver face à notre arsenal juridique ? Comment conseiller au mieux un donateur ? A quelles évolutions s'attendre et pour quelles conséquences ? Venez approfondir vos connaissances autour de différents cas pratiques et anecdotes pour guider au mieux vos donateurs et prospects sur le chemin du don.

Objectifs de la formation

- Comprendre comment utiliser la fiscalité pour accompagner ses donateurs et prospects.
- Apprendre les grands principes fiscaux et patrimoniaux des actes de générosité (dons, donations, legs) et des structures juridiques principales de la philanthropie (fondation sous égide, fonds de dotation...), par la théorie et la pratique.
- Travailler sur des cas ouverts et mettre en pratique la théorie étudiée.

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

Le cadre juridique de la philanthropie concernant les libéralités (dons, donations, legs...) et les organismes bénéficiaires (associations, fonds de dotation, fondations...).

Le cadre fiscal concernant les organismes (intérêt général) et les donateurs (tous les avantages fiscaux pour les donateurs). Les montages juridiques et fiscaux pour développer la philanthropie (démembrements de propriété et transmissions postmortem). Données générales sur les dons en France et réflexion sur l'impact de la générosité dans les comportements philanthropiques

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative / Exemples concrets
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 autres participants



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

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

Accessibilité

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

Le marketing direct, valeur sûre du fundraising

Cette journée de formation vous donnera les clés de compréhension des techniques de marketing direct pour optimiser votre collecte de fonds à la fois auprès de vos donateurs potentiels et de ceux déjà acquis.

Cette journée sera structurée en quatre thèmes. Pour favoriser l'interactivité, chaque thème alternera une approche théorique et une mise en situation.

Objectifs de la formation

- Comprendre l'enjeu stratégique du marketing direct pour développer la collecte de fonds
- Savoir construire une stratégie combinant prospection et fidélisation
- Mettre en œuvre des campagnes de prospection et de fidélisation multicanales et savoir mesurer leurs performances

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- Réaliser un SWOT d'une organisation (forces, faiblesses, opportunités, menaces)
- Mettre en place une prospection : enjeux et objectifs
- Mesurer l'impact de cette prospection
- Segmenter sa base de données
- Piloter des opérations de marketing direct
- Mettre en place des actions de fidélisation
- Réaliser un message gagnant, original et attractif

Méthode pédagogique

Présentation plénière, travaux de groupe, exercices pratiques
Analyse de campagnes de marketing direct par petits groupes

Modalités d'évaluation

Quizz



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

8 avril 2026

21 avril 2026



TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Accessibilité

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

Développer ses ressources avec fondations et fonds de dotation

Cibler et adapter son approche en lien avec sa propre stratégie

Objectifs de la formation

- ! Développer durablement ses ressources grâce aux fondations et fonds
- ! Acquérir une meilleure connaissance du secteur des fonds et fondations :
- ! acteurs, enjeux, stratégies, fonctionnement
- ! Disposer d'une vision plus stratégique des liens à développer avec les fonds et les fondations
- ! Connaître le cycle de vie d'un partenariat

Prérequis

Lectures en amont de la formation :

- ! Avoir pris connaissance des données clés sur l'évolution du secteur des fonds et fondations
- ! Avoir lu le cadrage des deux appels à projets de la Fondation Daniel et Nina Carasso

Compétences et aptitudes

- ! Connaître le cycle de vie d'un partenariat
- ! Savoir répondre à un appel à projets
- ! Décrocher un premier rendez-vous avec une fondation
- ! Élaborer une offre en lien avec la stratégie de son organisation : les 4 composantes d'une offre
- ! Savoir anticiper les attentes des fonds et fondations

Méthode pédagogique

- ! Animations participatives, travaux collaboratifs, idéation.
- ! Cas pratique

Modalités d'évaluation

Questions à choix multiples et questions ouvertes



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

Dates : nous contacter



TARIFS

Adhérent : 928€

Non adhérent : 1060€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

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
- Évaluer 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

Prérequis

Aucun

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
- Évaluer 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



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

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

Accessibilité

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

Concevoir et gérer un budget de collecte

Les fundraisers jouent un rôle clé en permettant à leurs organisations de collecter les ressources dont elles ont besoin pour mener à bien leur mission. Mais collecter a un coût qui est souvent sous-estimé.

Concevoir et gérer un budget est un exercice délicat qui demande des compétences techniques (calcul de coûts, rentabilité, élaboration de scénarii, suivi budgétaire...) mais aussi politiques (convaincre la direction et le CA, négocier son budget...). Cette formation apporte les bases indispensables pour être à l'aise avec la création et la gestion d'un budget de fundraising.

Objectifs de la formation

- Connaître les éléments essentiels à la construction d'un budget
- Adapter sa stratégie de collecte en fonction de son organisation
- Etablir par métier un budget prévisionnel
- Piloter leur activité
- Négocier auprès de leur gouvernance

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- Maîtriser les fondamentaux d'un budget de collecte de fonds
- Aborder les priorités d'investissements en fonction des différents leviers de collecte (dons, mécénat, philanthropie, legs)
- Comment répartir ses charges dans les différents canaux de collecte de fonds et pour quels potentiels
- Bâtir et arbitrer ses choix d'investissements et déterminer les points forts de son budget
- Savoir se préparer à la présentation de son budget et le négocier
- Capacité à définir des objectifs et à gérer les priorités
- Esprit d'analyse

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 autres participants.

Modalités d'évaluation

Quiz



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

5 mars 2026

20 mars 2026



TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

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

Prérequis

Avoir au moins 3 ans d'expérience professionnelle au sein d'un service de collecte de fonds

Connaissance de l'environnement de collecte et des ressources privées nécessaire

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



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

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

Accessibilité

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

Boostez votre influence

Objectifs de la formation

- ❑ Développer sa capacité d'argumentation et de persuasion.
- ❑ Identifier les bases de la communication et les obstacles.
- ❑ Maîtriser les techniques d'argumentation et apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur.
- ❑ Vendre ses idées et convaincre en face à face ou en groupe.
- ❑ Sélectionner les techniques de persuasion les plus efficaces selon le contexte, gérer positivement les objections et influencer avec intégrité.

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- ❑ Acquérir les attitudes et techniques de communication par le jeu du théâtre
- ❑ Influencer one to many : Identifier ses forces et augmenter son charisme
- ❑ Connaître les 6 leviers d'influence
- ❑ Être capable de s'adapter à son interlocuteur
- ❑ Aisance oratoire
- ❑ Capacité à fédérer, aisance à communiquer
- ❑ Facilité à l'écoute pour répondre à son interlocuteur

Méthode pédagogique

La pratique par le biais de l'improvisation théâtrale et des jeux de rôle pour mettre en mouvement les apports théoriques. L'objectif est que chaque participant s'approprie les techniques de communication pour s'adapter à son/ses interlocuteurs et ainsi booster son pouvoir d'influence.

Modalités d'évaluation

Quizz



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

11 juin 2026

16 juin 2026



TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Accessibilité

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

Mieux se connaître pour gagner en efficacité managériale

Nos équipes sont ce qu'il y a de plus précieux pour réaliser notre mission. Comment passer d'un groupe d'individualités à une réelle cohésion d'équipe et atteindre la performance recherchée ? Cette formation se veut un temps d'échanges de nos pratiques de « leadership » ainsi qu'un temps d'apport d'outils concrets en motivation, coaching et gestion d'équipes.

Objectifs de la formation

- ❑ Développer la connaissance de soi pour se sentir légitime dans son rôle de manager, élément clé de l'efficacité managériale
- ❑ Animer et coacher son équipe vers plus de résultats
- ❑ S'affirmer dans son rôle de manager
- ❑ Clarifier le leadership et ses rapports avec le management
- ❑ Avoir confiance en ses qualités personnelles et en son style de management

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- ❑ Définir un objectif opérationnel et motiver son équipe pour l'atteindre
- ❑ Clarifier ses valeurs et sa vision managériale pour développer sa performance et celle de l'équipe
- ❑ Créer des relations de confiance et mieux manager la diversité des personnalités
- ❑ Introduction aux inventaires de personnalité
- ❑ Donner et recevoir des feed-back
- ❑ Formuler des critiques constructives et développer son assertivité avec la méthode DESC

Méthode pédagogique

Alternance de présentations théoriques, illustrées par des partages d'expériences, exercices/cas pratiques et mises en situation.

Modalités d'évaluation

Quizz



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

12 juin 2026

15 juin 2026



TARIFS

Adhérent : 525€

Non adhérent : 630€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

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

Prérequis

Aucun

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

DELAI D'ACCES

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

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.

Prérequis

Aucun

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

Quizz



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 7 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite

des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

Dates : nous contacter



TARIFS

Adhérent : 875€

Non adhérent : 995€

Étudiants et demandeurs

d'emploi, nous contacter

Accessibilité

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

Trajectoire leadership

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux du leadership, pour soi et pour son organisation
- Engager une réflexion personnelle par rapport à son profil de leader
- Comprendre et cultiver ses « softskills », compétences transversales telles que l'intelligence émotionnelle, la communication ou l'empathie pour être plus efficace et mieux mobiliser ses équipes
- Révéler sa créativité et sa capacité à innover

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- Appréhender les intentions du leader, les enjeux du leadership, les profils de leader, les attributs du leader
- Développer sa créativité personnelle et ses soft skills
- Connaître et développer ses talents et ceux de son équipe
- Comment insuffler de l'innovation au sein de son organisation
- Améliorer ses capacités à communiquer et à convaincre

Méthode pédagogique

- Petit groupe (12 personnes maximum) + 1 animateur permanent qui accompagne le groupe
- Pédagogie active : apprentissage à partir de travaux préparatoires préalables effectués par les participants (en binômes ou en petits groupes), d'échanges entre les participants et de rencontres avec des experts du leadership

Modalités d'évaluation

Questionnaire



DURÉE

6 jours

de 9h30 à 18h

soit 42h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

Dates : nous contacter



TARIFS

nous contacter

Accessibilité

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

Fundraising digital : pourquoi et comment y aller ?

Objectifs de la formation

- Apprendre les bases de la collecte de fonds sur internet
- Découvrir les clés du succès de la collecte online
- Connaître les outils indispensables
- Pouvoir définir ou faire évoluer sa stratégie de fundraising online
- Comprendre les réseaux sociaux et savoir les utiliser
- Savoir « penser » intégration on et offline dans son plan de collecte de fonds
- Partager des expériences, des idées et des conseils pour enrichir sa pratique et créer des liens avec des pairs

Prérequis

Cette formation sur les fondamentaux du fundraising online s'adresse à la fois à un public de débutants en fundraising mais également aux professionnels de la collecte de fonds souhaitant mettre en œuvre ou développer leur stratégie de collecte de fonds sur internet.

Compétences et aptitudes

- Bâtir une stratégie de collecte on-line
- Acquérir des solutions et outils indispensables avant - pendant et après - la mise en œuvre d'une stratégie de e-fundraising
- Connaître les 5 étapes principales d'une stratégie online
- Mise en œuvre d'une stratégie d'acquisition, d'animation et de transformation
- Intégrer une campagne online / offline
- Savoir auditer en amont la stratégie de collecte online
- L'incidence des réseaux sociaux

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative / Travaux de groupes/
Cas pratiques

Modalités d'évaluation

Quizz



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

9 & 10 avril 2026

23 & 24 avril 2026

12 & 13 mai 2026



TARIFS

Adhérent : 1050€

Non adhérent : 1260€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

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

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

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



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

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

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

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

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



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

16 & 17 avril 2026



TARIFS

Adhérent : 1050€

Non adhérent : 1260€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

Accessibilité

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

Modalités d'évaluation

Questionnaire d'évaluation en fin de session

Mettez de l' IA génératives 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

Prérequis

- Maîtriser les bases de la navigation sur Internet et des outils bureautique
- Avoir un ordinateur standard et une connexion Internet stable
- Disposer d'un abonnement ChatGPTPlus (20 dollars par mois) actif lors des sessions

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 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, Bard, 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 publics
- 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



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception

du devis signé dans la limite des places disponibles



LIEU & DATES

Paris

10 juin 2026



TARIFS

Adhérent : 550€

Non adhérent : 670€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

Accessibilité

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

Modalités d'évaluation

Auto-évaluation
Cas pratique

Face aux enjeux du secteur de l'intérêt général (besoins sociétaux, raréfaction des ressources...) fundraisers et gouvernances s'interrogent sur leur modèle.

Ce parcours de formation est le fruit d'un partenariat entre Le Rameau et l'Association Française des Fundraisers.

Des sessions entrecoupées de temps de réflexion et de travaux personnels permettent l'appropriation d'une méthode et d'outils pour comprendre son modèle d'organisation et envisager sa transformation.

Objectifs de la formation

- ! **Décrypter et qualifier le modèle socio-économique d'une organisation d'intérêt général**
- ! **Définir les préalables à un projet de transformation**
- ! **Analyser la cohérence et la pérennité du modèle**
- ! **Interroger la pertinence de la démarche pour une organisation**
- ! **Eclairer et guider la gouvernance et/ou les directions stratégiques**
- ! **Adopter une nouvelle posture : stratégique et transversale**

Prérequis

- ! **Être en capacité d'émettre des préconisations stratégiques**
- ! **Avoir au moins 5 ans d'expérience dans le secteur de l'intérêt général**
- ! **Avoir une appétence pour les approches transverses et l'animation de dialogues entre les parties prenantes d'une organisation**
- ! **Leadership et conduite du changement**

Compétences et aptitudes

- ! Positionner le modèle socio-économique dans la stratégie de son organisation
- ! Se repérer parmi les 6 familles MSE existantes
- ! Décrypter les 3 piliers d'un modèle socio-économique (finance, ressources humaines et alliances)
- ! Cartographier les domaines d'activités stratégiques et les alliances, les richesses humaines d'une organisation
- ! Identifier et analyser les coûts et les ressources d'une structure par domaine d'activité stratégique
- ! Qualifier son modèle actuel
- ! Vérifier la cohérence de son modèle par rapport au projet et analyser la pérennité économique d'une structure
- ! Organiser un projet de transformations (étapes, outils de bilan et d'analyse)
- ! Elaborer un argumentaire pour mobiliser gouvernance et équipes
- ! Animer des dynamiques dans un environnement complexe

Méthode pédagogique

- | Diagnostic de positionnement
- | Cas pratique fil rouge
- | Mallette individuelle en ligne (supports+ fiches outils + cas pratique)
- | Des travaux complémentaires à réaliser en intersession en autonomie (certains travaux peuvent être facultatifs)
- | Supports illustrés, ressources pédagogiques en ligne, outils digitaux
- | Animations participatives, mise en situation, jeux de rôle, idéation, travail collaboratif

Modalités d'évaluation

Questions à choix multiples et questions ouvertes

Les plus

- | Une session de co-développement de 2 heures en prolongement la formation.
- | Echanger entre pairs et la formatrice pour dépasser les obstacles et dynamiser son projet.
- | Une communauté des « formés » : questions et échanges libres sur un groupe WhatsApp dédié.

Accessibilité

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



DURÉE

de 9h30 à 13h

en format mix

16 heures en 5 sessions

10 heures de travaux en autonomie

DELAI D'ACCES

*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€

*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*



Partie 3

L'AFF, alliée de votre développement professionnel

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

- Un réseau dynamique de professionnels impliqués
- Un centre de ressources pour les professionnels
- Un organisme de formation agréé



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

Des outils pour s’auto-former :

- Le centre de ressources
- Une Newsletter bi-mensuelles
- Des Articles
- Le Fundraizine
- Des Livres
- Des Baromètres et études

Et bientôt, le retour du podcast !

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





Le réseau de l’AFF

Depuis plus de 30 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

130

rendez-vous, à Paris et en région, rassemblant 2500 fundraisers

16

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 compétence : multisectoriel et multi-métiers ces échanges sont animés par des fundraisers expérimentésLe 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 : 11 et 12 mars 2026 • 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 2024*

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 professionnellement 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 événement 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 événement

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.

L'Association Française des Fundraisers – AFF – est l'association des professionnels de la collecte de fonds et du mécénat depuis 1991.

Grâce aux formations dispensées tout au long de l'année et par son rôle de centre de ressources, l'AFF a pour mission de renforcer les compétences en matière de fundraising des professionnels des organismes de l'intérêt général des secteurs de la solidarité, de la culture, de l'enseignement supérieur et de la recherche et plus récemment dans le secteur hospitalier ou des collectivités territoriales.

De petits déjeuners en afterworks, de journées de formations en conférences ou séminaire, l'AFF permet aux professionnels du développement des ressources de s'informer, se rencontrer, partager leurs expériences, échanger sur leurs pratiques et développer leur réseau professionnel.

L'environnement éthique de la profession étant au cœur des préoccupations de l'AFF, ses adhérents s'engagent à respecter un code de déontologie faisant la promotion des 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