

Directeur de la collecte de fonds et du mécénat

RNCP35432 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	320p, 320n, 312p
Formacode(s)	46312, 34072
Code(s) ROME	M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/03/2021
Date d'échéance	17/03/2026

Certificateur(s)

ASSOCIATION FRANCAISE DES FUNDRAISERS · SIRET : 45210272600042

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION GROUPE ESSEC	77566395800053	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Directeur de la collecte de fonds et du mécénat a pour mission de développer les ressources de son organisation en mobilisant donateurs et mécènes pour mener des missions sociales d'intérêt général.

L'Association Française des Fundraisers, réseau national de professionnels et organisme de formation agréé dédié au fundraising et au mécénat, a créé en 2015 l'unique certification métier du secteur pour répondre aux enjeux de professionnalisation du métier de la collecte de fonds et du mécénat qui exige des compétences stratégiques, techniques et managériales dans le cadre d'une approche éthique.

ACTIVITÉS VISÉES

Après avoir défini la stratégie globale du développement des ressources et construit son discours de cause, le Directeur de la collecte de fonds et du mécénat identifie les donateurs potentiels et les sensibilise à l'action menée.

Il propose des plans de prospection de nouveaux donateurs et/ou des plans de fidélisation.

Le Directeur de la collecte de fonds et du mécénat sensibilise divers profils : particuliers (grand public), entreprises mécènes et grands donateurs.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser et établir un diagnostic de la structure et de son modèle économique dans le but de poser les jalons de la stratégie de fundraising ; en identifiant l'ADN et la spécificité d'une organisation à travers la définition de la vision, missions et valeurs de la structure ; en établissant un audit interne grâce à des outils d'audit.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Blocs de compétences

RNCP35432BC01 — Définir la stratégie globale de collecte de fonds et de mécénat

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser et établir un diagnostic de la structure et de son modèle économique dans le but de poser les jalons de la stratégie de fundraising ; en identifiant l'ADN et la spécificité d'une organisation à travers la définition de la vision, missions et valeurs de la structure ; en établissant un audit interne.

Élaborer la stratégie de la collecte de fonds et du mécénat en définissant les moyens de mise en œuvre en adéquation avec la stratégie globale de la structure, tout en mobilisant ses connaissances

juridiques et fiscales qui encadrent l'ensemble des activités en lien avec le mécénat et la collecte de fonds.

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

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique :

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

RNCP35432BC02 — Mettre en œuvre la stratégie de collecte de fonds et de mécénat grand public multicanale

LISTE DE COMPÉTENCES

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

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

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

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique :

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

RNCP35432BC03 — Mettre en œuvre la stratégie de collecte de fonds et de mécénat spécifique aux donateurs stratégiques

LISTE DE COMPÉTENCES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle :

A partir d'un cas pratique réel ou reconstitué, le candidat est mis en situation pour construire un argumentaire

spécifique pour un donateur et rédige un argument de cinq minutes en mettant en avant les points forts de sa proposition.

RNCP35432BC04 — Manager l'équipe dédiée à la collecte de fonds et au mécénat

LISTE DE COMPÉTENCES

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

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

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

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique :

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

Il apporte sa vision en répondant à un questionnaire à questions multiples.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le directeur de la collecte de fonds et du mécénat permet à son organisation de mener des missions sociales non lucratives par la mobilisation de donateurs.

Il peut exercer cette mission dans tous types de secteurs et de structures.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur du développement des ressources - de la collecte de fonds et du mécénat - de fondation - d'une agence spécialiste en collecte de fonds

Directeur / Responsable du développement des ressources - de la collecte de fonds et du mécénat - du fundraising - des partenariats - des grands donateurs - des dons et legs - du développement des legs - des relations testateurs

Directeur / Responsable du marketing et du fundraising - du marketing direct de la collecte de fonds

Délégué général d'un fonds de dotation

Chargé du développement de partenariats - du développement des legs- de CRM fundraising

Coordinateur mécénat et partenariats d'entreprise

Chef de projets mécénés

Juriste libéralités legs

Collecteur de dons

Consultant collecte de fonds

Responsable / chargé de la communication et de la collecte de fonds / et du développement

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €

Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury est composé de trois personnes : la directrice de l'AFF et deux professionnels externes

Base légale

Date de décision	17/03/2021
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/03/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	67	0	100 %	69 %
2017	50	0	97 %	79 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP23691

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41723

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.fundraisers.fr/formation-certifiante>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35432/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	208
Parcours menés à terme	217

Taux d'achèvement	104 %
Période	02/2022 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	257
Montant total engagé	923 666 €
Coût moyen par dossier	3 594 €
Durée moyenne	59 h
Période	03/2021 – 03/2026
France compétences	60 %
Reste à charge titulaire	21 %
Entreprise	13 %
France Travail	4 %
OPCO	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.