



Les équipes et compétences à réunir

Yaële Aferiat, directrice de l'Association Française des Fundraisers



Professionalisation : incontournable

- Les donateurs (individus et entreprises) sont sollicités par de nombreux acteurs de tous secteurs (Solidarité, culture, santé, collectivités, hôpitaux etc...)
- Donateurs = multi-donateurs
- Montée en compétences collectives sur le sujet : les entreprises et les individus ont professionnalisé leur démarche

→ Une exigence de professionnalisation





Professionnalisation

- « Une minorité bien **organisée** connaît une bonne réussite » (rapport IGAENR p 36)

Organisée =

- Un objectif affirmé de levé de fonds à 3-5 ans : seulement 2/3 des fondations en ont un !
- Elaboration d'un plan de développement
- Recrutement de professionnels en lien avec les plans définis



Professionalisation : incontournable

L'université : un secteur avec ses codes et spécificités

→ Concilier exigence de professionnalisation et connaissance de l'université et de ses complexités car nécessité d'avoir un vocabulaire commun

Trois solutions : non exclusives et qui s'articulent entre elles dans le temps

1. Des professionnels du fundraising qui se forment à cette complexité
 2. Des universitaires qui se forment aux techniques du fundraising
- aujourd'hui la deuxième voie est la plus suivie / gage de légitimité
- Ensuite étoffer organigramme sur des savoir-faire spécifiques (cf gds do à Bordeaux)



Professionalisation : incontournable

3. Troisième voie : compétences extérieures

l'appui d'agences ou de consultants

cf. Strasbourg ou Poitiers

→ Gagner du temps ! Facilite l'acculturation

Pour les fundraisers la question de la légitimité est primordiale :

Reconnaissance / la gouvernance

ou/et la communauté universitaire

ou/et Expertise métier



Une profession, qui se structure et qui s'apprend

- Des formations
- Des conférences en France et à l'international
- Des réseaux pour apprendre de vos pairs : AFF / CFF / Case
- S'ouvrir également à ce qui se fait dans d'autres secteurs : culturel, associatifs...
- Un référentiel des métiers à votre disposition pour bien avoir à l'esprit les compétences et profils de poste

Une profession, Des métiers : entre évolutions et professionnalisation





Une profession, Des métiers : entre évolutions et professionnalisation

- Des métiers variés car cibles et techniques variées :

Cibles

- Entreprises
- Individus
 - Alumni
 - Grands donateurs
 - Grand public

Chaque cible ses spécificités / méthodologie et outils





Un profession, Des métiers : entre évolutions et professionnalisation

Les outils

- La campagne de développement
- Le fonds annuel (collecte auprès des anciens via MD)
- Legs (reste anecdotique mais gros potentiel)
- Internet
- Évènements
- Les chaires

- La fondation est aussi en soit un outil de collecte



Un profession, Des métiers : entre évolutions et professionnalisation

5 métiers identifiés dans référentiel des métiers du Fundraising :

- Directeur du développement / DG de fondation
- Responsable grands donateurs
- Responsable Marketing Direct / Alumni
- Responsable mécénat / partenariats entreprises
- Responsable legs
- Chargé de recherche donateurs (prospect research)

Un métier en émergence : *efundraiser*

Un profession, Des métiers : entre évolutions et professionnalisation

- Dans les universités : des organigrammes / des équipes souvent réduits à la portion congrue
 - Il n'est pas rare d'avoir des équipes d'une personne + un stagiaire
Versus des équipes pléthoriques dans certains pays (Cf UK US)
 - Les équipes les plus importantes / organigrammes les plus étoffés :
10/ 15 personnes (Unistra, Bordeaux)
 - **Une moyenne aux alentours de 3 ETP**
 - Des organigramme qui diffèrent selon les stratégies

Ex : Quelles places pour les chaires ? Ya-t-il une personne dédiée à la relation avec les anciens rattachés à la fondation ?

Au-delà de la technique ... qualités personnelles recherchées !



Acculturation et pédagogie

- Le fundraising étant un « métier » nouveau au sein des universités il n'est pas toujours compris par les parties prenantes
- Un gros travail de pédagogie et de mobilisation interne
- Cette activité ne peut reposer sur une personne / le fundraiser est un chef d'orchestre / un mobilisateur
- Mais l'implication des toutes les parties prenantes est nécessaires pour réussir

Un élément de cette pédagogie est de faire comprendre qu'au-delà de la recherche de moyens de financement supplémentaires



**Ouverture de l'université à de nouvelles relations avec les entreprises /
le monde économiques / Les anciens**





FUNDORAMA

Baromètre des métiers du
fundraising
3^{ème} édition mai 2014

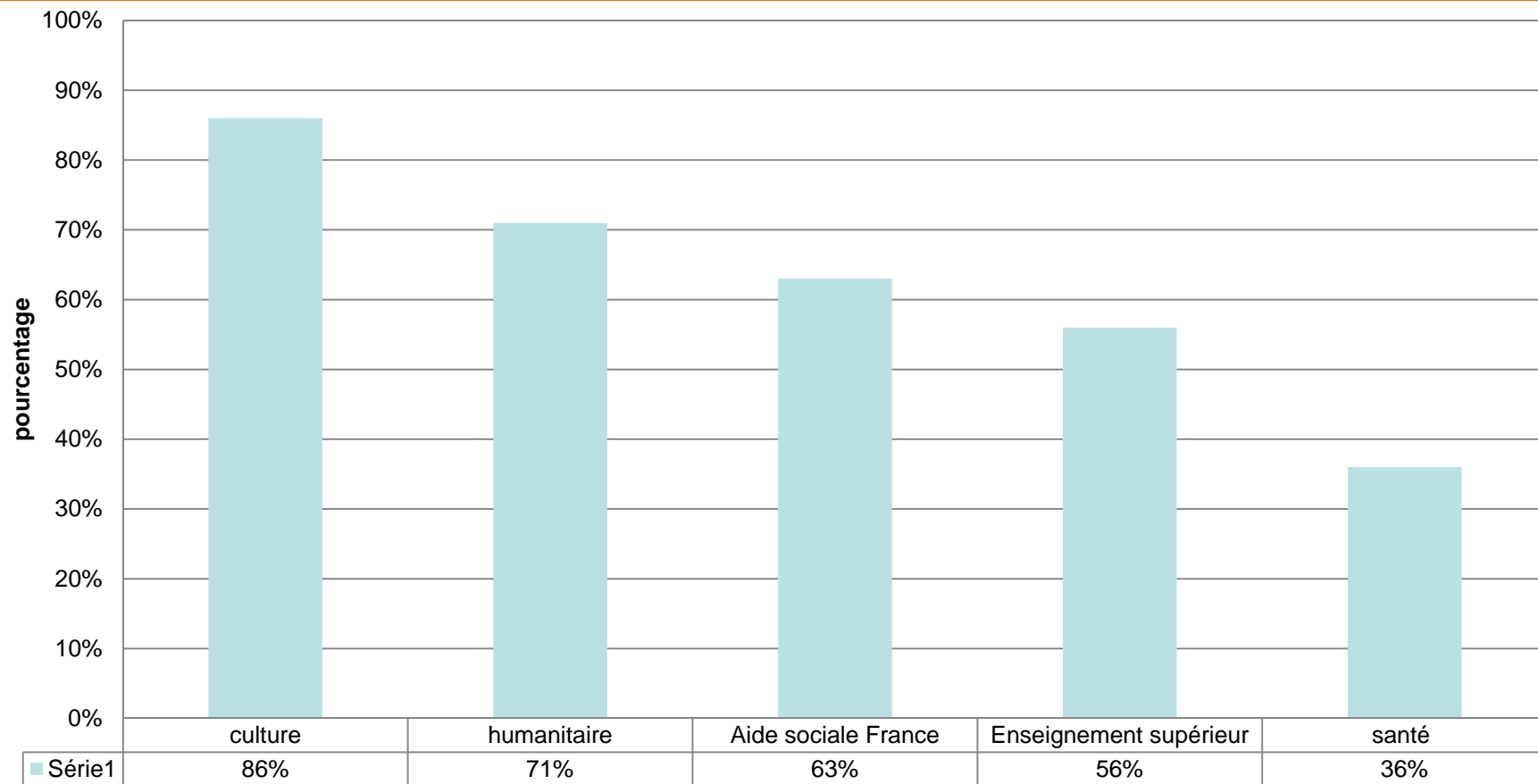




Une profession, des professionnels

- **Une profession très féminine (70% des adhérents de l’AFF !)**
- **Une profession jeune : grosse part de moins de 45 ans**

Les moins de 45 ans selon secteur



Les principales préoccupations des fundraisers

Quelles sont vos principales préoccupations dans votre travail pour les années à venir ?

