



# LA CHECK-LIST DU FUNDRAISER

**SEPT BONNES PRATIQUES  
POUR RÉUSSIR SA RECHERCHE DE FONDS**



## LA CHECK-LIST DU FUNDRAISER

Vous démarrez dans votre mission de fundraiser ou vous avez déjà collecté des fonds et vous avez besoin de repères pour mettre en place votre plan de développement des ressources.

Ce guide va vous vous permettre de prendre en compte quelques points de vigilance pour réussir vos campagnes de fundraising et sécuriser votre collecte de fonds.



Avec la participation de



**Suzanne Chami,**  
Déléguée générale de l'Institut IDEAS

*« Depuis plus de 15 ans, l'institut IDEAS accompagne la montée en compétences des acteurs de l'intérêt général.*

*Reconnu pour son positionnement unique, au carrefour du monde associatif et de la philanthropie, il propose un référentiel de bonnes pratiques qui couvre tous les aspects du fonctionnement d'une organisation, de la gouvernance à l'évaluation, pour une gestion efficace et un impact optimal.*

*Grâce au partenariat avec l'AFF, nous sommes heureux de partager notre expertise, ainsi que l'expérience acquise sur le terrain, aux côtés des associations et des fondations.*

*Le résultat de ce partage, c'est La Checklist du Fundraiser outil pratique et pédagogique au service d'une profession exigeante, toujours en mouvement. »*

## LA CHECK-LIST DU FUNDRAISER

Vous démarrez dans votre mission de fundraiser ou vous avez déjà collecté des fonds et vous avez besoin de repères pour mettre en place votre plan de développement des ressources.

Ce guide va vous vous permettre de prendre en compte quelques points de vigilance pour réussir vos campagnes de fundraising et sécuriser votre collecte de fonds.



Avec la participation de



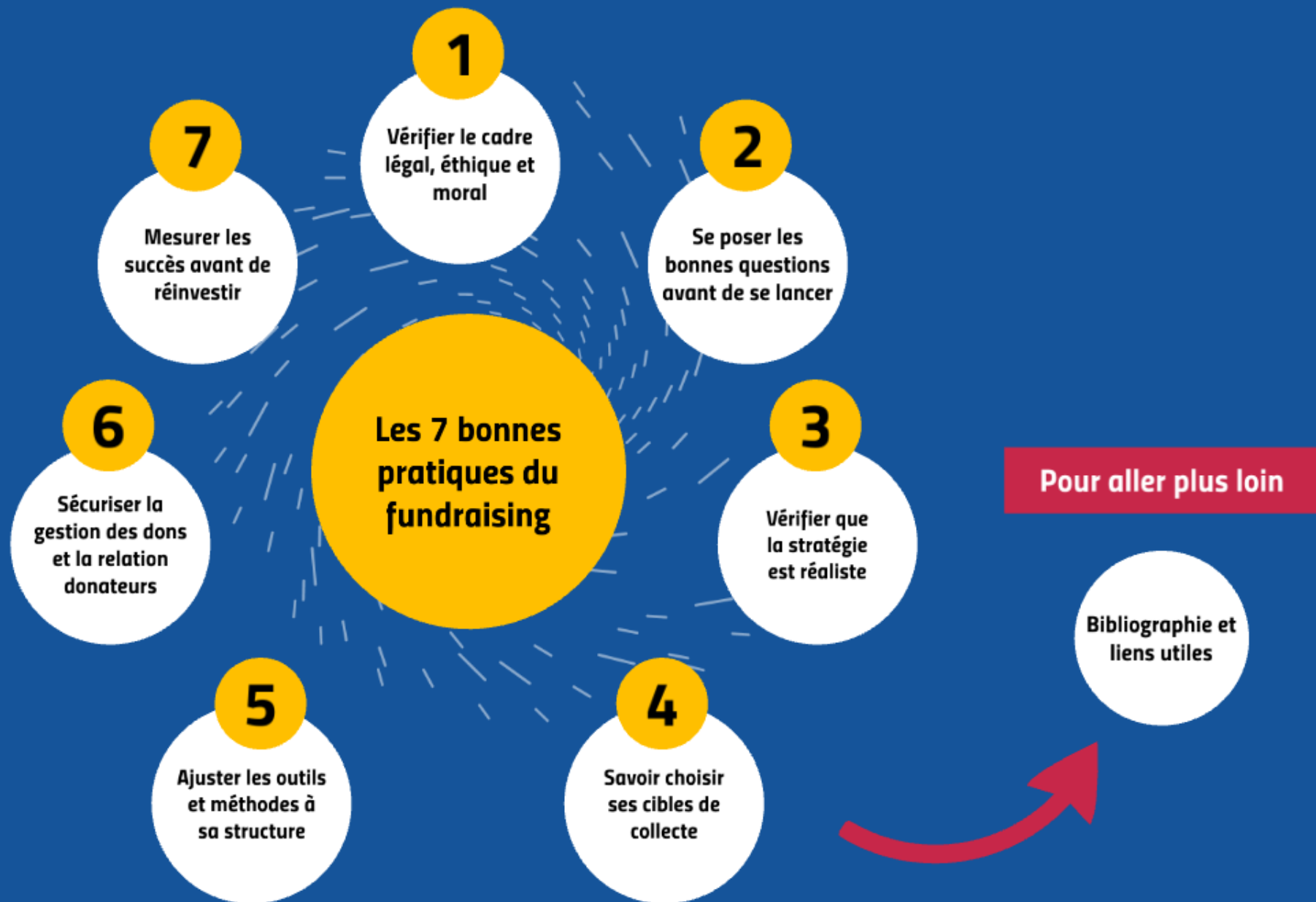
**Yaële Aferiat,**  
Directrice de l'Association Française des Fundraisers

*« En 30 ans, l’AFF a eu la chance d’être à la fois le témoin et l’acteur du développement et de la transformation des fundraisers. »*

*De pratique, le fundraising est devenu un métier, qui regroupe chaque jour de plus en plus d’acteurs, issus de secteurs historiques ou émergents.*

*Plus qu’un métier, ce sont des métiers qui le constituent, avec tout autant de techniques et de contraintes, que de profils et de compétences à mettre en place.*

*La Checklist du Fundraiser est dans le droit fil de la mission d’accompagnement de l’AFF, en venant offrir à tous les fundraisers, quel que soit leur niveau d’expertise, un outil pratique de montée en compétences. »*







## Le fundraising, un métier et des valeurs



### Témoignage d'expert

Sur le métier  
Jean-Marie  
DESTRÉE

### Qu'entend-on par fundraising et recherche de fonds ?

Les deux termes sont souvent amalgamés. On désigne par fundraising toutes les techniques de recherche de financement privés. Cela comprend différentes méthodes de recherche de fonds :

- La collecte de **dons auprès des particuliers**,
- La recherche de **dons majeurs** : mécénat et partenariats d'entreprise, dons majeurs de personnes privées, familles et fondations familiales,
- Le développement des **libéralités** : legs, donations et assurances vie.

### Le fundraising est un métier à part entière avec ses codes et ses valeurs

- Des valeurs à promouvoir
- Pour un **fundraising de qualité** fondé sur une expertise et une expérience solide
- Pour une **culture de transparence**, un esprit d'ouverture et de respect vis à vis des donateurs (transparence sur l'organisation et l'utilisation des fonds)
- Dans le **respect des valeurs établies par votre organisation**

# 1

## Vérifier le cadre légal, éthique et moral



Le fundraising nécessite de respecter certaines lois et règles garanties de la crédibilité et de la pérennité de votre organisation. Voici les principaux points à prendre en considération :

- ✓ **Respecter le cadre juridique et fiscal** : du fundraising mais aussi de votre domaine d'action (handicap, santé, solidarité etc...)
- ✓ **Observer les bonnes pratiques mises en place par les acteurs du secteur** : déontologie du fundraiser et de leurs organisations, se référer au Guide des Bonnes Pratiques IDEAS qui propose de bonnes pratiques en matière de gouvernance, de finances et d'évaluation
- ✓ **Respecter la Charte de déontologie et du contrôle exercé par le Don en Confiance**
- ✓ **Bâtir une charte éthique au sein de votre organisation** : partagée avec l'ensemble des décideurs

### Témoignages d'experts

Sur le Juridique  
Anne Sophie  
DE JOTEMPS

Sur l'éthique  
Les restos  
du coeur

Éthique de la  
relation  
donateurs

Éthique de la  
recherche de  
financements  
publics et privés

# Ethique de la relation donateurs

- ✓ Déontologie, confidentialité, retour sur information régulier
- ✓ Ne pas abuser de la crédulité ou de la fragilité du donateur/testateur...
- ✓ Cultiver la relation : remercier, écouter, informer

# Éthique de la recherche de fonds publics et privés

- ✓ **Engager une réflexion en amont sur les principes et valeurs auxquels est attachée mon organisation** : par exemple, y-a-t-il des secteurs d'activité en provenance desquels je ne souhaite pas recevoir de don? Comment est-ce que j'assure l'indépendance de mes actions vis-à-vis des mécènes ?
- ✓ **Prévenir les conflits d'intérêts** : mettre en place une politique de prévention des conflits d'intérêt afin de préserver la réputation de votre organisation et de renforcer la confiance des mécènes (liens entre élus et prestataires, liens entre financeurs et votre organisation, présence au CA de plusieurs organisations, provenance des fonds)
- ✓ **Le fundraiser ne doit pas rester seul face à un problème d'arbitrage** : vous devez pouvoir vous appuyer sur un processus décisionnel défini avec votre gouvernance



# 2

## Se poser les bonnes questions avant de se lancer



**Bâtir sa stratégie, une étape clef** pour concevoir la collecte comme un investissement et non comme un coût.

Réalisez votre SWOT de collecte avec votre gouvernance afin de bâtir une stratégie réaliste.

Voici quelques questions à partager avec votre gouvernance et les autres décideurs de votre organisation (responsables financiers, responsables d'activités ou pôles projets)

- Mon organisation est-elle habilitée à recevoir des dons, du mécénat, des libéralités ?**
- Quelle est la place du fundraising dans le modèle économique de l'organisation ?**
- Bien distinguer la collecte de fonds (défiscalisable) du sponsoring et des investissements solidaires**
- Quels sont mes atouts et freins pour développer la collecte de fonds ?**  
l'exercice du SWOT est toujours utile si toutefois vous le travaillez bien en perspective de l'enjeu de collecte de fonds.
- Avez-vous les moyens pour collecter des fonds ?**  
Vérifiez que votre organisation va pouvoir investir dans le fundraising. Bien calibrer les investissements (temps, budget) par rapport aux objectifs définis.

### Votre SWOT du fundraising

Faites l'inventaire de vos atouts et des freins à la collecte.

Quelques atouts

Quelques freins

### Témoignage d'experts

Les bonnes questions  
Céline  
ABISROR

# Quelques atouts

- **Attractivité de la cause** que vous servez
- **Une vision, une gouvernance et des porteurs de projets engagés** dans la démarche
- **Des projets à financer bien identifiés et attractifs**
- **Une marque associative différenciante** vs vos concurrents
- **Un positionnement lisible** décrivant votre vision, vos missions et vos valeurs
- **Des objectifs clairs en ligne avec le plan stratégique à 3 ans** : on doit comprendre en quoi les besoins sont fondés
- **Un plan d'actions annuel avec des programmes/projets lisibles**
- **Une ambition partagée avec votre gouvernance** : implication des dirigeants et administrateurs dans l'enjeu de collecte de fonds ?
- **Des ressources humaines en interne pour animer la collecte de fonds** et à fortiori des compétences en fundraising
- **Un budget de collecte et des outils adéquats** (BDD, outils de communication, experts externes en support ...) pour déployer votre collecte mais aussi assurer la gestion des dons et le suivi des donateurs.

# Quelques freins

- **Cause difficile** ou incomprise par le grand public ou par les cibles de collecte
- **Capacité juridique limitée** pour collecter
- **Pas de budget identifié** pour développer la collecte de fonds
- **Absence d'équipes dédiées au fundraising**
- **Absence de culture du fundraising** au sein de l'organisation et/ou de sa gouvernance
- **Difficulté à valoriser les besoins financiers** vs les autres formes de financement (subventions, prestations)
- **Absence de réseau** pour ouvrir des portes (entreprises, grands donateurs)
- **Peu ou pas de moyens de communication** pour faire vivre vos campagnes de fundraising
- **Non lisibilité de la stratégie de l'organisation** pour rassurer les financeurs



# 3

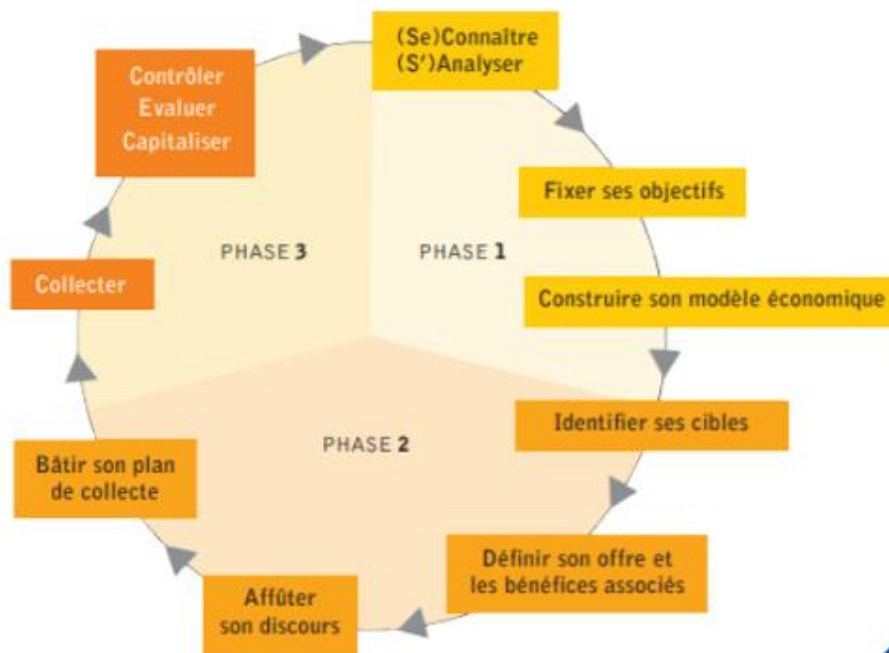
## Vérifier que la stratégie est réaliste



L'élaboration d'une **stratégie ajustée à la réalité de votre organisation et planifiée sur au moins 2 à 3 ans** est une étape incontournable pour sécuriser votre démarche et vos résultats de collecte de fonds.

### Témoignage d'expert

Sur la  
co-construction  
Alejandra  
REYES



Définir ses besoins

Valider la stratégie

# Définir ses besoins

- ✓ **Définir précisément vos besoins (financiers, compétences ...)** : assurez-vous qu'ils soient tangibles et crédibles, reliez ces besoins à des réalisations ou des projets pour mieux convaincre
- ✓ **Etablir un positionnement lisible** permettant de créer la préférence par rapport à vos concurrents
- ✓ **Bâtir une offre de collecte et un argumentaire ajusté en fonction de vos cibles**
- ✓ **Définir un objectif de collecte réaliste vs les moyens dont vous disposez.** Le plan sera réajusté au fil de l'eau
- ✓ **Structurez votre plan de collecte et ajustez le ciblage** aux moyens dont vous disposez



# Valider la stratégie

**Valider la cohérence de votre plan avec la stratégie globale de l'organisation :**

- ✓ Impliquez votre gouvernance au bon niveau tout en gardant une juste autonomie sur l'exécution des actions
- ✓ Installez un rendez-vous régulier avec les personnes en capacité de participer à la stratégie de collecte : création d'un comité de collecte avec les différentes directions et avec les porteurs de projets

Si vous disposez de peu de compétences en interne, **appuyez-vous sur des consultants spécialisés :**

- ✓ Consultez des pairs d'autres organisations
- ✓ Interrogez une agence spécialisée
- ✓ Consultants spécialisés

**Inspirez-vous de ce qui existe déjà et situez vous dans votre écosystème :** veille via l'Association Française des Fundraisers, consultation de pairs qui rencontrent les mêmes besoins...

# 4

## Savoir choisir ses cibles de collecte

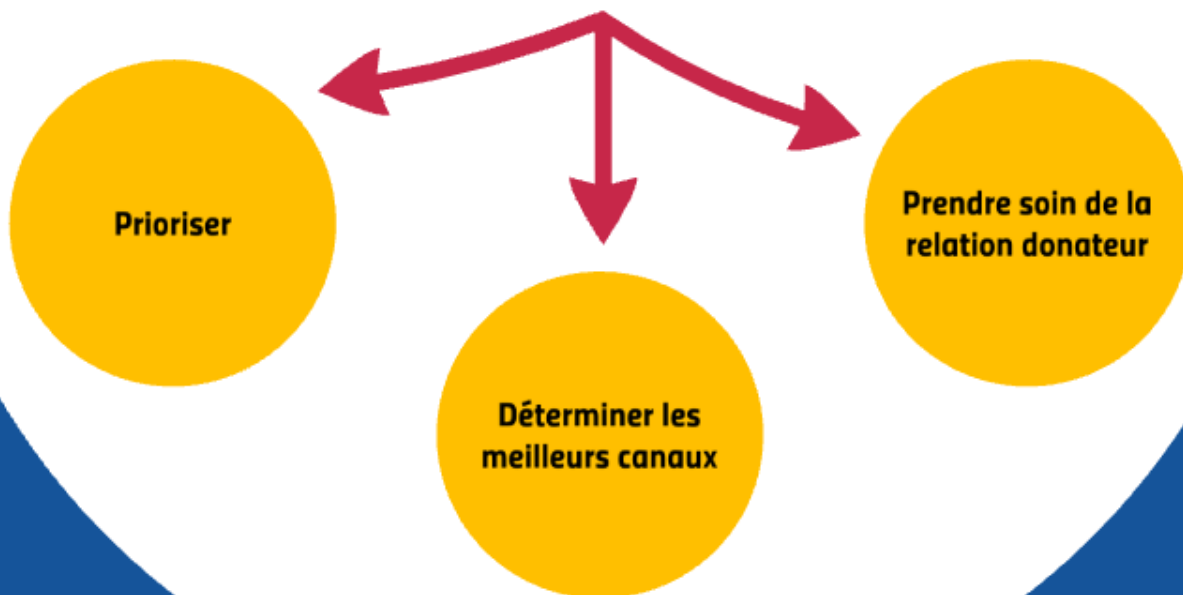


Etape structurante de votre stratégie de fundraising, **le ciblage est décisif**. Une fois les cibles définies, le choix des canaux et outils de collecte s'imposera de manière assez naturelle.

### Témoignage d'expert

Sur la relation  
donateur  
Nina  
CLOISEAU

Voici quelques points d'attention pour ajuster votre ciblage.



# Prioriser

**Identifier les cibles qui représentent le meilleur potentiel et segmentez en fonction de 3 critères :**

- l'intérêt pour votre cause / projet,
- la capacité de don,
- la proximité (géographique ou réseaux)

# Déterminer les meilleurs canaux

Ajustez votre dispositif à votre capacité financière et au temps que vous pourrez y consacrer :

- ✓ **Mécénat et partenariats d'entreprises** : ne pas confondre mécénat et partenariats, formalisez la collaboration par une convention de mécénat ou de partenariats, désignez une personne pour gérer la relation mécènes
- ✓ **Collectes corporate** : arrondis sur salaire, défi de collecte et crowdfunding via une entreprise,
- ✓ **Démarches grands donateurs à privilégier si vous disposez d'un bon réseau pour ouvrir des portes** : désignez une personne pour gérer la relation avec les grands donateurs
- ✓ **Fondations et fonds de dotations qui distribuent des fonds** : requiert un travail de repérage, attention réponse aux appels à projets très chronophage
- ✓ **Collectes grand public** : nécessite un process industriel conséquent, une base de données et des outils de pilotage et une personne pour s'y consacrer
- ✓ **Libéralités** : prévoir une personne pour assurer la relation testateurs

**NB : Vous pouvez vous appuyer sur un expert externe pour évaluer et objectiver vos choix**

# Prendre soin de la relation donateur

- ✓ **Piloter sa base de données** afin de bien suivre l'évolution de vos campagnes et de vos donateurs
- ✓ **Remercier** avant de solliciter de nouveau
- ✓ **Impliquer le donateur** pour le rendre actif



5

## Ajuster les outils et méthodes à sa structure



Le choix des outils et des méthodes de collecte va vous permettre d'**optimiser vos plans d'actions**.

Ci-dessous les points clés  
à prendre en compte

Les bons outils

Les mots justes

La bonne  
méthode

Témoignage d'expert

Sur la  
relation donateurs  
Jérôme  
DELAUNAY

# Les bons outils

- ✓ **Selon la stratégie définie, identifier les bons outils :**  
système de base de données, site Internet et page don en ligne, argumentaires de collecte par cible, charte graphique, ...
- ✓ **Conformité avec le RGPD** dans la gestion de vos données

# Les mots justes

## Définir des éléments de langage précis et différenciants

- ✓ **Structurer des contenus de qualité respectueux de la cause et des donateurs :**  
respect de l'image de l'organisation, information justifiée, non agressive et non intrusive pour le donateur, respect du droit à l'image des personnes représentées dans vos visuels
- ✓ **Veiller à une bonne synergie entre les messages de communication et de collecte :**  
la communication de votre organisation est également au service de la collecte de fonds, elle touche des bailleurs, des influenceurs ou encore des prescripteurs. Un comité de pilotage régulier entre communicants et fundraisers pour garantir la cohérence et complémentarité des messages

# La bonne méthode

## ✓ **Mettre en place la bonne organisation au service de la collecte :**

désignez une/des personnes (salariés, bénévoles) pour piloter les actions de collecte de fonds, attention le profil peut être différent selon la nature de la collecte. Installez un RDV régulier avec les personnes en capacité de participer à la stratégie de collecte : création d'un comité de collecte, groupe de travail au sein de la gouvernance...

## ✓ **Choisir des prestataires experts**

Où les trouver, comment les sélectionner ? Assurez-vous que le prestataire respecte les codes de la profession, les contraintes et procédures fixées par votre organisation ( cf. votre propre déontologie/ charte éthique). Veillez à ce que ces prestataires aient une réelle expérience du fundraising et des tarifs modérés.

## ✓ **Définir les méthodes de mesure :** la tenue de votre fichier et de votre base de données donateurs va vous permettre de mesurer l'impact de vos actions et d'ajuster au fur et à mesure vos campagnes.

# 6

## Sécuriser la gestion des dons et fidéliser



**La bonne gestion et  
la transparence  
sont les deux piliers  
de la confiance de  
vos financeurs.**

### Sécuriser le processus de délivrance du reçu fiscal pour éviter toute fraude

- ✓ Adressez systématiquement un reçu fiscal aux donateurs particuliers et sur demande aux entreprises, accompagné d'une lettre de remerciements

### Veiller à la transparence sur l'utilisation des dons

- ✓ Assurez la traçabilité des dons en respectant la volonté du donateur lorsque le don est fléché
- ✓ Rendez accessible et transmettez à tous les donateurs/mécènes qui le demandent les rapports financiers et d'activités permettant de comprendre le fonctionnement l'organisation

### Assurer un reporting régulier auprès :

- ✓ **De votre gouvernance** : si le fundraising constitue une ressources importante pour l'organisation, mettez en place un comité collecte réunissant les différentes personnes dont la décision et la participation peuvent être favorables au développement des ressources
- ✓ **De vos donateurs et financeurs** : dans l'esprit de transparence mais aussi de fidélisation, associez vos donateurs et financeurs aux progrès et réalisations de votre organisation.

Témoignage d'expert

Sur la rigueur  
Vincent  
CRÉHALET



# 7

## Mesurer les succès avant de réinvestir



Le fundraising requiert un investissement humain et financier. La mesure des résultats est la clef pour **établir un modèle économique vertueux de collecte.**

### Témoignage d'expert

Sur la mesure des résultats  
Brigitte ARROUAYS

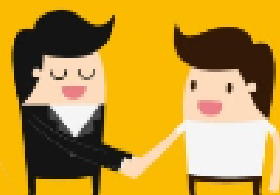
### Les clés du succès



# Les clés du succès

- ✓ **Mesurer de façon objective et dans la durée vos résultats de collecte** pour construire votre courbe d'expérience
- ✓ **Constituer votre cercle vertueux** : identifiez les bons mix cible/canaux, définissez les optimisations possibles (coûts, ciblage)...
- ✓ **Pour les dons majeurs (mécénat, grands donateurs)** : testez vos argumentaires et ajustez-les au fil de l'eau
- ✓ **Pour la collecte grand public** : testez vos messages et dispositifs avant d'investir sur de larges cibles
- ✓ **Ne pas miser uniquement sur l'aspect financier**, identifiez d'autres modes de soutien utile à la conduite de vos missions (dons en nature, mécénat de compétences...)
- ✓ **Partager les choix d'ajustements stratégiques et financiers avec votre gouvernance**
- ✓ **Diffuser la culture du fundraising au sein de votre organisation**, pour associer les acteurs de l'organisation aux succès.

# Pour aller plus loin



## Intro - Le fundraising, un métier des valeurs

- Un métier, des expertises
- Respect des codes de conduite de la profession AFF
- Interview : Les métiers de la générosité : Caroline Marry, responsable du programme de formation de l'AFF

## 1. Vérifier le cadre légal, éthique et moral

- Guide des Bonnes Pratiques IDEAS : Bonnes pratiques mises en place par le secteur associatif, les mécènes et les métiers du contrôle
- Charte de déontologie et du contrôle exercé par le Don en Confiance

## 2. Se poser les bonnes questions avant de se lancer

- Mon organisation est-elle habilitée à recevoir des dons, du mécénat, des libéralités ?
- Place du fundraising dans le modèle économique de mon organisation

## 4. Savoir choisir ses cibles de collecte

- Mécénat et partenariats d'entreprise
- Piloter sa base de données afin de bien suivre l'évolution de vos campagnes et de vos donateurs

## 5. Ajuster les outils et méthodes à sa structure

- Veillez à la conformité avec le RGPD dans la gestion de vos données
- Mettez en place la bonne organisation: profil de fundraiser
- Choisir des prestataires experts

## AUTRES SOURCES UTILES

### LIENS UTILES ET INDICATION D'OUVRAGES DE RÉFÉRENCE

- **LES CLÉS DU FUNDRAISING**, PREMIER OUVRAGE SUR L'HISTORIQUE DE LA PROFESSION ET LES FONDAMENTAUX DE LA COLLECTE
- **LES CLÉS DU FUNDRAISING DIGITAL**, UN GUIDE PAS À PAS POUR VOUS LANCER DANS LA COLLECTE DE FONDS EN LIGNE
- **GUIDE DES BONNES PRATIQUES IDEAS**

### SOURCES D'INFOS SUR LA COLLECTE ET LA PHILANTHROPIE

- Glossaire du fundraising
- Charte du Don en Confiance
- Rubrique Ressources de France Générosités : chiffres clés, études, guides pratiques (legs, assurances-vie, RGPD ...)
- Recherches et Solidarités
- Observatoire de la philanthropie de la Fondation de France
- Centre français des Fonds et Fondations
- Base documentaire d'Admical
- meconova.org animé par Les Entreprises pour la cité

Téléchargez la bibliographie en PDF en suivant ce lien :

[https://  
www.fundraisers.fr/  
checklist-du-fundraiser](https://www.fundraisers.fr/checklist-du-fundraiser)