

MASTER MANAGEMENT DU DEVELOPPEMENT Mention Action humanitaire et sociale

FICHE METIER : Collecteur (trice) de fonds, fundraiser

À la recherche de dons pour une association de solidarité, le collecteur de fonds utilise les méthodes du marketing direct et de la vente par correspondance. Il identifie, fait appel aux donateurs potentiels (par différents moyens de communication) et cherche ensuite à les fidéliser. Son but n'est pas de vendre coûte que coûte, mais de sensibiliser l'opinion à une cause. Un métier qui requiert une bonne connaissance de la vie associative, de l'intérêt pour les questions humanitaires et une grande rigueur.

1) Descriptif des tâches générales

Il est le maillon indispensable pour trouver des financements. En général, il organise des animations autour de thèmes propres à l'association ou des manifestations culturelles, galas de variétés, pièces de théâtre. Pour solliciter la générosité publique. Il est aussi chargé d'impliquer entreprises et sponsors en vue d'aides financières. Il peut travailler dans le cadre d'une agence spécialisée en marketing direct et peut ainsi conseiller les associations sur les collectes de fonds, par une étude de l'association, de ses besoins, de son positionnement. Il peut alors proposer des plans de prospection de nouveaux donateurs, ou de fidélisation des anciens.

Gérer les fichiers donateurs Le collecteur de fonds utilise les outils habituels du marketing, notamment les bases de données. Il conçoit et définit les besoins, constitue les fichiers des donateurs. Il analyse et enrichit en permanence les données. Il met en place des méthodes spécifiques pour déterminer le profil des donateurs et ainsi personnaliser ses demandes.

Rechercher des fonds Le collecteur de fonds recherche en permanence de nouveaux donateurs qu'il doit ensuite fidéliser. Il définit et rédige le contenu des appels aux dons des particuliers (ou des entreprises) par mailing, téléphone, web. Il peut solliciter la générosité publique en organisant des manifestations culturelles, des galas de variétés, des pièces de théâtre, des collectes dans la rue...

Communiquer avec les donateurs Par souci de transparence, il rend des comptes et répond, par courrier ou par courriel, aux questions des donateurs sur l'utilisation des fonds : aide à l'investissement sur le terrain, au fonctionnement de l'association... Autant de renseignements qu'il obtient auprès des responsables de programmes.

2) Compétences et profil requis

Un communicant bilingue Le collecteur de fonds doit posséder une culture marketing, de bonnes capacités rédactionnelles et être bilingue (anglais indispensable). D'autres qualités sont aussi recommandées : l'écoute, l'aisance relationnelle, la rigueur et l'aptitude au travail en équipe.

Honnêteté de rigueur Une expérience associative, ainsi qu'un intérêt pour les questions humanitaires, sont évidents à posséder. Il faut encore se montrer bon orateur pour argumenter et défendre les causes pour lesquelles des fonds sont nécessaires. La rigueur, l'honnêteté intellectuelle et financière constituent les bases du métier pour mettre en confiance les donateurs.

Niveau bac + 5 • Diplôme d'école supérieure de commerce; • Diplôme d'institut d'études politiques (IEP). • Diplôme de l'École internationale de commerce et développement (EICD 3A Lyon); • Masters pro en marketing, gestion, finance, communication, humanitaire et solidarité.

Il est diplômé d'une école de commerce et maîtrise toutes les techniques du marketing direct. Il (ou elle) doit avoir des compétences en gestion et en marketing. Mais comme pour tout métier neuf, il n'existe pas de règles. C'est votre personnalité qui fera le principal car il faut être, encore une fois, motivé pour résister aux sirènes des entreprises privées qui offrent des salaires parfois trois fois plus importants.

Le métier fait principalement appel à des connaissances en marketing et en communication. En plus, les candidats doivent posséder une expérience en milieu associatif.

3) Qualités requises

Outre une grande honnêteté intellectuelle, ce métier requiert pour mettre en place des opérations d'envergure, une éthique et du talent pour trouver les mots justes et aussi une bonne connaissance du public et de la culture associative. Rigueur, capacité d'analyse

4) Statuts et salaires pratiqués

Très souvent salarié Le collecteur de fonds peut être salarié au siège d'une association humanitaire (Médecins sans frontières, Action contre la faim, Secours catholique...), ou dans une agence spécialisée en marketing direct. Dans ce dernier cas, il conseille les associations sur la collecte de fonds. Ce professionnel peut encore évoluer au sein d'une organisation d'intérêt général (grande école, musée, centre de recherche médicale...).

Un (ou plusieurs) collecteur(s) Dans les grosses structures, la collecte de fonds est répartie sur plusieurs postes : un administrateur de base de données, un responsable collecte de fonds particuliers, un responsable collecte de fonds entreprises, un responsable legs (possédant également des compétences juridiques), un responsable marketing. Dans les organisations moins importantes, une seule personne se charge de la collecte.

Le collecteur de fonds évoluant dans le secteur humanitaire perçoit une rémunération inférieure d'au moins 20 % à celle payée par une entreprise privée.

Salaires du débutant 1500 euros brut par mois