



DIRECTEUR/TRICE DES PARTENARIATS ET DU FUNDRAISING

Vous êtes sensible à la cause de l'éducation et vous souhaitez contribuer à la réussite scolaire de tous ? Rejoignez-nous !

PRESENTATION DE L'ASSOCIATION

Depuis sa création en 2009, l'association Energie Jeunes agit au service de la réussite scolaire de tous. Elle est reconnue d'Utilité Publique et agréée par le Ministère de l'Education Nationale.

En étroite collaboration avec les enseignants et les personnels de direction des établissements scolaires, elle offre aux collégiens et aux élèves de CM1 et CM2 l'opportunité d'apprendre à aimer apprendre.

Son action bénéficie chaque année à 126 000 jeunes, dans les territoires les moins favorisés, partout en France métropolitaine ainsi qu'à la Réunion et la Guadeloupe, grâce à l'engagement de bénévoles, de jeunes volontaires en service civique et au soutien d'entreprises et de fondations philanthropiques.

Mis au point avec l'aide d'un Comité scientifique composé d'experts de premier plan, ses programmes pédagogiques sont particulièrement innovants. La méthode d'Energie Jeunes est basée sur des interventions courtes, dans les salles de classe, avec la participation du professeur principal.

Les programmes d'Energie Jeunes développent les compétences psychosociales des élèves pour agir sur leur engagement scolaire et provoquent des déclics pour leur permettre de, progressivement, aimer apprendre.

Une vaste étude scientifique, supervisée par les pouvoirs publics, conclut à un impact « remarquable » de l'action d'Energie Jeunes sur « l'état d'esprit » et « les résultats scolaires » des élèves qui en bénéficient.

Visitez notre site : www.energiejeunes.fr

LE CONTEXTE

Le/la directeur(trice) des partenariats et du fundraising est un poste clé au sein d'une association. Le/la candidat(e) idéal(e) doit être un(e) leader visionnaire, capable de développer et de mettre en œuvre une stratégie de levée de fonds efficace et durable. Il/elle doit également être un(e) manager compétent(e) et un(e) excellent(e) communicateur(trice), capable de mobiliser les équipes et de construire des relations solides avec les partenaires.

LES MISSIONS

Stratégie de levée de fonds

Le/la directeur(trice) des partenariats et du fundraising est responsable de la définition et de la mise en œuvre de la stratégie de levée de fonds de l'association. Cette stratégie doit être alignée sur les objectifs globaux de l'association et tenir compte de ses ressources, de son environnement et de ses publics cibles.

- Définir et décliner la stratégie de collecte par cible et dans le temps, en tenant compte de l'organisation interne de l'association et des parties prenantes.
- Définir et valider les propositions de plannings (de campagnes ou d'opérations de collectes), d'objectifs et de moyens nécessaires.
- Présenter et défendre les choix stratégiques et projets auprès de la direction et des acteurs clés afin d'obtenir les moyens de leur réalisation ou le soutien nécessaire.

Fidélisation des donateurs

Le/la directeur(trice) doit définir une stratégie de fidélisation des donateurs, en tenant compte de leur profil et de leurs motivations. Cela implique la mise en place de contreparties et d'un programme de reconnaissance adaptés. L'objectif est d'assurer un suivi relationnel des donateurs, en les impliquant dans la mission de l'association et en les encourageant à renouveler leur soutien.

Suivi et reporting

Pour piloter la stratégie de levée de fonds, le/la directeur(trice) doit mettre en place des outils de reporting et des indicateurs de performance. Ces outils permettent de mesurer l'avancement des objectifs, d'identifier les points forts et les points faibles de la stratégie et d'apporter les ajustements nécessaires.

- Suivre les indicateurs d'avancement de recettes (dons, fonds publics, fondations) et de dépenses.
- Reporter les résultats à la direction et les expliquer.
- Veiller à l'exécution budgétaire, à la bonne allocation de moyens et au respect des engagements budgétaires.

Mobilisation des délégués régionaux

Le/la directeur(trice) doit mobiliser les délégations régionales Energie Jeunes pour la bonne réalisation des actions de collecte ou des campagnes. Cela peut impliquer la formation des équipes, la communication interne et la mise en place d'un plan d'action commun. L'objectif est de créer une synergie entre les différents services de l'association afin de maximiser l'impact des actions de levée de fonds.

Management des équipes

Le/la directeur(trice) est responsable du management de l'équipe du pôle partenariats (5 personnes aux statuts variés : salariés, mécénats de compétences et bénévoles), y compris les équipes décentralisées. Il/elle doit soutenir le travail de ses collaborateurs par un apport stratégique et méthodologique, en encourageant et en soutenant les initiatives. Il/elle doit également être une ressource, un conseil et un arbitre en cas de doute, de retard ou de difficulté. Il/elle doit être capable de motiver et de fédérer les équipes, tout en les accompagnant dans leur développement professionnel.

LES COMPETENCES RECHERCHEES

Connaissance approfondie des financements

- Fondations : Maîtrise des appels à projets, compréhension des critères d'éligibilité, capacité à construire des dossiers de candidature détaillés et convaincants.
- Mécènes : Expertise dans l'identification de partenaires privés potentiels, développement de propositions de mécénat alignées avec les intérêts des entreprises et la mission de l'association.
- Campagnes de dons : Stratégies de collecte digitale et traditionnelle, utilisation des réseaux sociaux, événements de fundraising, techniques de communication pour mobiliser les donateurs.
- Collecte de taxe d'apprentissage : Connaissance précise des mécanismes juridiques, relations avec les établissements d'enseignement, stratégies de valorisation des contributions.
- Financement public : Compréhension des dispositifs de subventionnement (cité éducative, ANCT, FSE), veille réglementaire, montage de dossiers administratifs complexes.
- Connaissance du dispositif de mécénat de compétences.

Compétences clés

- Une forte expertise en stratégie de levée de fonds, notamment en matière de collecte de dons, de partenariats d'entreprise et de financement public.
- Une expérience avérée en management d'équipe, avec une capacité à motiver, à fédérer et à accompagner les équipes dans leur développement professionnel.
- Un excellent sens de la communication, à l'oral comme à l'écrit, avec une capacité à s'adapter à différents publics et à communiquer de manière claire et concise.
- Une solide connaissance du secteur associatif et de ses enjeux.

- Une bonne maîtrise des outils informatiques et des technologies de communication.
- Compétences rédactionnelles : excellence en rédaction de propositions, rapports et présentations, transmettant sérieux et professionnalisme.

LE PROFIL RECHERCHE

- Expertise avérée : au moins 5 ans d'expérience dans une fonction équivalente.
- Esprit stratégique et créatif : capacité à concevoir et piloter des stratégies de collecte adaptées, en collaboration avec le Directeur Général, et proposer des approches novatrices.
- Relationnel hors pair : aisance à dialoguer avec des publics variés, capacité d'inspirer confiance et de transmettre la passion pour des projets à impact positif.
- Connaissance du réseau des financements à activer

LOCALISATION

Siège de l'association à Arcueil 94 (RER B Laplace).

Déplacements possibles en région.

CONDITIONS

CDI / Temps complet

Prise de poste en mars 2025

Rémunération à partir de 50k€ brut annuel sur 12 mois selon profil et expérience.

Titres restaurant / Prise en charge de l'abonnement de transport à hauteur de 50% / Mutuelle / Télétravail 2 jours par semaine

CONTACT

Envoyer votre CV et lettre de motivation à Caroline Némintius RRH : caroline.nemintius@energiejeunes.fr