



# Cadre de compétences

## Introduction



L'importance du troisième secteur en Europe est de plus en plus reconnue sous différents angles. Il revêt une importance économique en termes d'emploi et de production, en particulier dans le domaine de la prestation de services. Les autorités publiques ont commencé à reconnaître les organisations du troisième secteur comme des partenaires pour la mise en œuvre des politiques publiques. Toutefois, cette reconnaissance apparaît souvent comme instrumentale ou limitée

à des domaines spécifiques, et la perception du troisième secteur par le public reste floue. Même au sein du secteur lui-même, les organisations n'ont pas toutes la même conscience d'appartenir à un secteur distinct et large, qui est souvent faible. La collecte de fonds européenne joue un rôle crucial dans le soutien au troisième secteur et à ses initiatives. Il contribue à assurer la durabilité et la croissance des organisations qui œuvrent en faveur des valeurs communes, de l'engagement civique et de la participation. En collectant des fonds, les organisations européennes peuvent développer leurs programmes, toucher davantage de personnes et avoir un impact plus important dans leurs domaines respectifs. Les efforts de collecte de fonds contribuent à l'importance économique du troisième secteur en offrant des possibilités d'emploi et en facilitant la fourniture de services vitaux. En outre, des stratégies efficaces de collecte de fonds peuvent améliorer la visibilité et la perception publique du troisième secteur, favorisant ainsi une meilleure compréhension et un plus grand soutien de la part de la population européenne.

Dans ce contexte, le projet FIRST vise à renforcer le rôle des fondations dans la promotion des valeurs communes, de l'engagement civique et de la participation en améliorant leurs compétences en matière de collecte de fonds et de narration pour atteindre leurs objectifs. Avec le cours en ligne, FIRST fournit une formation et des ressources pour aider les organisations à développer des stratégies de collecte de fonds efficaces au niveau européen. En dotant les organisations des compétences et des connaissances nécessaires, FIRST leur permet de maximiser leur potentiel de collecte de fonds. FIRST facilite également la mise en réseau et la collaboration entre les organisations du troisième secteur en mettant en relation des organisations et des individus partageant les mêmes idées grâce à un outil interactif de mise en réseau en ligne. De cette manière, FIRST crée des opportunités de partage de connaissances, d'échange de bonnes pratiques et de collaboration sur des initiatives conjointes de collecte de fonds. Cela favorise l'émergence d'une communauté de collecte de fonds solidaire et interconnectée. Ce cadre de compétences fournit un guide structuré et complet pour identifier et comprendre les compétences et les aptitudes que le partenariat FIRST considère comme élémentaires pour mener à bien la collecte de fonds et le storytelling au niveau européen. Pour la sélection des compétences, nous avons consulté divers référentiels de compétences européens, tels qu'EntreComp, DigComp et le référentiel de compétences EPT. Parmi celles-ci, nous avons ensuite sélectionné les compétences potentiellement pertinentes et mené une analyse des besoins auprès de fondations européennes, en leur demandant quelles compétences et aptitudes seraient les plus pertinentes pour elles dans le contexte de la collecte de fonds et de la narration. Ici, les compétences suivantes ont été désignées comme particulièrement importantes pour une formation : compétences en communication, créativité, narration de contenu, narration visuelle, narration cross-média, capacités de conviction et réseautage. Pour les résultats



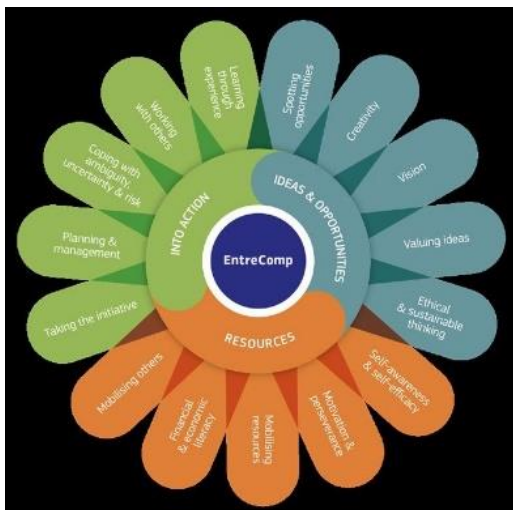
détaillés, veuillez consulter le [Document de recherche compilé par i-strategies](#). Le partenariat FIRST a alors commencé à créer un programme de formation adapté au développement de ces compétences spécifiques. Le résultat est la formation en ligne avec quatre modules disponibles via la plateforme network-first.eu. Dans ce document, nous exposons la logique qui sous-tend la sélection de ces compétences spécifiques, leur signification dans le contexte de la collecte de fonds et de la narration, et la manière dont elles sont formées dans le cours en ligne FIRST.

# I. Référentiels européens de compétences et FIRST

Le terme « compétence » fait référence à la combinaison de connaissances, d'aptitudes, d'attitudes et de comportements que les individus possèdent et appliquent efficacement dans des contextes spécifiques pour atteindre les résultats souhaités ou accomplir des tâches avec succès. Il englobe à la fois l'expertise technique et les qualités personnelles requises pour exceller dans un domaine ou un rôle particulier. Cela inclut les connaissances (compréhension), le comportement (l'inclure dans un répertoire) et les valeurs (attitude et qualité).

C'est l'expression formelle de la description des compétences. En termes plus simples, cela signifie qu'il ne s'agit pas seulement de ce que les gens savent, mais plus important encore, de ce qu'ils peuvent faire avec ces connaissances et de leur capacité à continuer à améliorer leurs compétences. La question est de savoir si l'éducation rend les apprenants instruits ou compétents.

Les compétences FIRST sélectionnées correspondent aux cadres mentionnés dans la demande initiale de projet, à savoir :



**EntreComp** : Le cadre de compétences en matière d'entrepreneuriat a été développé par la Commission européenne pour définir et promouvoir l'entrepreneuriat en tant que compétence clé pour les individus et les organisations. Il décrit un ensemble de compétences, d'attitudes et de connaissances entrepreneuriales nécessaires pour réussir dans le monde dynamique et en constante évolution des affaires. Compétences pertinentes : créativité, vision, valorisation des idées, repérage des opportunités, mobilisation des ressources, prise d'initiative, travail d'équipe, apprentissage par l'expérience.



**DigComp**: Le cadre de compétences numériques a été développé par la Commission européenne pour décrire et évaluer les aptitudes et les compétences numériques. Il définit un ensemble de connaissances, d'aptitudes et d'attitudes nécessaires aux individus pour naviguer efficacement et prospérer dans l'ère numérique. DigComp couvre des domaines tels que la maîtrise de l'information et des données, la communication numérique, la création de contenu numérique et la résolution de problèmes dans les environnements numériques. Compétences concernées : évaluation, communication et collaboration, création de contenu numérique, utilisation créative des technologies numériques.

utilisation créative des technologies numériques.



**EFA COMPETENCE FRAMEWORK:** Le cadre de compétence standard de certification de l'Association européenne de collecte de fonds se concentre sur les compétences en matière de collecte de fonds requises dans la qualification standard de collecte de fonds certifiée EFA, ainsi que sur les lignes directrices pour la prestation et l'évaluation.

Compétences pertinentes : CF1.4 Contexte culturel et social ; CF2.3 : Établir un dossier de soutien ; CF 3.4 :

Marketing direct pour l'acquisition de nouveaux donateurs ; CF3.5 : Collecte de fonds numérique pour l'acquisition de nouveaux donateurs ; CF5.0 Établir des relations avec les supporters.

## II. Narration



La narration est l'art de transmettre un récit ou une série d'événements par des mots, des images ou d'autres moyens créatifs. Il s'agit de captiver un public et de faire appel à ses émotions, à son imagination et à son attention grâce au pouvoir d'une histoire bien conçue. Il s'agit donc d'un outil incroyablement important, polyvalent et efficace pour la collecte de fonds. Toutefois, le collecteur de fonds et le conteur doivent posséder certaines compétences pour utiliser

cet outil à leur avantage : Une narration efficace requiert de solides compétences en communication, notamment la capacité à formuler clairement des idées, à utiliser un ton et un langage appropriés et à transmettre des émotions de manière efficace. Il faut faire preuve de créativité et être capable d'élaborer des récits uniques et attrayants qui captent l'intérêt du public et laissent une impression durable. Vous devez être capable de structurer des histoires, de créer des personnages convaincants et de construire des récits captivants. Les conteurs doivent se rapprocher de leur public sur le plan émotionnel, en suscitant l'empathie et en s'inspirant de leurs expériences. Ils doivent adapter leurs techniques de narration à différents publics, contextes et supports, en adaptant leur approche aux besoins et aux préférences spécifiques de leur public cible.

À son tour, la narration vous permet également de développer ou de renforcer tout un ensemble de compétences : la compétence en matière de narration peut améliorer les compétences en matière d'empathie, permettant aux individus de comprendre et de se connecter avec les perspectives et les expériences des autres. Il peut être utilisé comme un outil de persuasion pour influencer les attitudes, les comportements et les croyances. La compétence en matière de narration permet aux individus d'élaborer des récits qui communiquent efficacement des messages et inspirent l'action chez les autres. Il peut approfondir la compréhension des individus des différentes cultures et promouvoir l'appréciation et la sensibilité interculturelles, il encourage la pensée critique en incitant les individus à remettre en question les hypothèses, à évaluer les preuves et à s'engager dans une analyse significative. Ce ne sont là que quelques exemples de compétences qui sont essentielles à la fois pour les personnes directement impliquées dans la narration et pour celles qui utilisent la narration comme moyen de communication et d'engagement dans divers domaines, tels que le marketing, l'éducation, le plaidoyer et le leadership. Pour le cours en ligne FIRST, nous considérons que la narration est bénéfique à la fois pour une compétence utile pour une collecte de fonds efficace et un moyen précieux de développer davantage les compétences personnelles.

### III. Collecte de fonds et narration

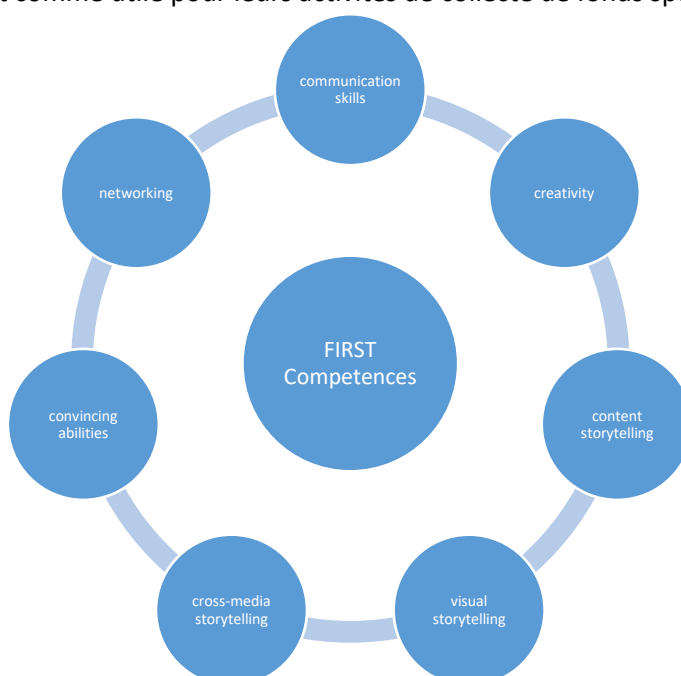
La collecte de fonds désigne le processus de sollicitation et de collecte de fonds ou de ressources financières pour soutenir une cause, une organisation, un projet ou une initiative spécifique. Il s'agit de s'adresser à des particuliers, des entreprises, des fondations ou d'autres donateurs potentiels et de les persuader de contribuer financièrement à la cause ou à l'organisation. La narration peut jouer un rôle crucial dans l'amélioration des efforts de collecte de fonds en créant des liens émotionnels et en engageant les donateurs potentiels.



La narration a le pouvoir d'évoquer des émotions et de créer un lien personnel avec le public. En partageant des histoires fascinantes de personnes touchées par la cause ou le travail de l'organisation, la narration fait appel à l'empathie, à la compassion et au sentiment d'avoir un but. Cet appel émotionnel peut motiver les donateurs potentiels à contribuer et à soutenir la cause. Cela peut également apporter de l'authenticité et de la pertinence au message de collecte de fonds. Les récits personnels et les expériences de la vie réelle aident les donateurs à se connecter à la cause à un niveau plus profond. Lorsque les donateurs peuvent se voir eux-mêmes ou quelqu'un à qui ils peuvent s'identifier dans les histoires, ils sont plus susceptibles de ressentir un sentiment de résonance et d'être inspirés à contribuer. De plus, le storytelling permet aux collecteurs de fonds d'illustrer l'impact tangible des dons. En partageant des histoires qui montrent comment les fonds ont été utilisés efficacement et ont fait une différence, la narration fournit des exemples concrets de la façon dont les contributions peuvent apporter des changements positifs. Cela aide les donateurs potentiels à comprendre l'impact direct que leur soutien peut avoir, ce qui augmente leur volonté de contribuer. Les organisations peuvent ainsi renforcer la confiance et la crédibilité en mettant en valeur le travail, les valeurs et les réalisations de l'organisation. En présentant des histoires de réussites, des témoignages de bénéficiaires ou le parcours de l'organisation elle-même, le storytelling contribue à établir la transparence et l'authenticité. Enfin, les histoires bien conçues ont le potentiel d'être mémorables et de pouvoir être partagées dans les réseaux et les médias, ce qui peut étendre la portée du message de collecte de fonds, attirant ainsi plus de donateurs et de sympathisants potentiels. En tirant parti des techniques de narration, les collecteurs de fonds peuvent créer un récit convaincant qui non seulement informe, mais inspire et engage également les donateurs potentiels. La narration aide à transformer la collecte de fonds d'une simple demande de fonds en une expérience significative et percutante qui motive les individus à contribuer et à soutenir la cause ou l'organisation.

## IV. Compétences FIRST

Pour la sélection des compétences FIRST, nous avons consulté divers référentiels de compétences européens, tels qu'EntreComp, DigComp et le référentiel de compétences EPT. Nous avons ensuite sélectionné les compétences potentiellement pertinentes et mené une analyse des besoins auprès de fondations européennes, en leur demandant quelles compétences et aptitudes seraient les plus pertinentes pour elles. Nous avons collecté 22 questionnaires auprès de fondations de différents pays européens : Belgique (5 %), Royaume-Uni/CY (5 %), Catalogne (5 %), Chypre (9 %), Suède (9 %), Espagne (14 %), Allemagne (24 %) et Italie (29 %). Les fondations impliquées dans l'enquête travaillent dans différents secteurs, principalement dans les domaines de l'éducation, de la culture et des aspects sociaux. Les fondations impliquées dans l'enquête varient en taille, allant de celles qui travaillent principalement avec des bénévoles à celles qui sont plus structurées et comptent plus de 200 employés. Parmi les compétences essentielles pour travailler pour eux, les personnes interrogées ont cité les compétences en gestion, la flexibilité, la communication et la communication, le marketing et la promotion comme étant les plus pertinentes. En ce qui concerne les stratégies de collecte de fonds, 40 % des fondations ont déclaré vouloir améliorer les compétences liées à la communication et à la promotion, 20 % les compétences numériques et 15 % les compétences en réseautage. Seules 32 % des fondations impliquées dans l'enquête utilisent le storytelling à bon escient. Parmi ceux-ci, 67 % l'utilisent pour raconter l'histoire ou les histoires liées au secteur dans lequel ils travaillent et les 33 % pour raconter les activités mises en œuvre. Les supports narratifs les plus couramment utilisés sont les textes (écrits et oraux), les images, les photos et les vidéos, et les fondations les utilisent à la fois sous forme numérique et analogique. Parmi les 68 % de fondations qui n'utilisent pas le storytelling, 93 % considèrent le storytelling comme un outil utile pour les activités de collecte de fonds des fondations et 87 % le considèrent comme utile pour leurs activités de collecte de fonds spécifiques.



En ce qui concerne les compétences les plus pertinentes pour une narration réussie dans les activités de collecte de fonds, l'enquête a révélé les sept compétences clés suivantes : compétences en communication, créativité, narration de contenu, narration visuelle, narration cross-média, capacités de



persuasion et réseautage. Ces compétences constituent la base de la formation en ligne FIRST et sont présentées plus en détail ci-dessous. Pour les résultats détaillés de l'enquête, veuillez consulter le document de [recherche compilé par i-strategies](#).

## COMPÉTENCES EN MATIÈRE DE COMMUNICATION

La capacité de faire passer un certain message dans des contextes différents.

Communiquer efficacement la mission de la fondation aux donateurs.

Choisir la langue, les activités et les médias appropriés

## CRÉATIVITÉ

Capacité à sortir des sentiers battus et à trouver de nouvelles solutions.

Définir le "problème" et trouver des solutions créatives (narratives)

Être capable de déterminer et d'utiliser les compétences et les connaissances de manière créative

Trouver l'inspiration en élargissant son horizon

## NETWORKING

La capacité de construire et d'entretenir un réseau de contacts afin de favoriser la réussite professionnelle.

Renforcer les liens avec les partenaires, les employés et les clients en agissant de manière ciblée et authentique

Utiliser la narration pour établir un nouveau réseau

Améliorer la communication grâce à la narration

## CAPACITÉ À CONVAINCRE

La capacité à établir une relation de confiance avec un individu ou un groupe afin de l'influencer dans le but d'atteindre un certain objectif.

Utiliser la narration pour améliorer les capacités de conviction

Utiliser des capacités de conviction dans la collecte de fonds

## LA NARRATION DE CONTENU :

La capacité à créer, structurer et rédiger le contenu d'une histoire

Sélectionner des histoires adaptées à la personnalité et à la mission de vos donateurs

Structurer une histoire

Présenter une histoire tout en captivant les auditeurs

## LA NARRATION VISUELLE :

La capacité à utiliser des supports visuels, tels que la photographie, la vidéo et les graphiques, pour créer une narration.

Connaître les différentes options de narration visuelle

Être capable de traduire visuellement une histoire

## LA NARRATION CROSS- MÉDIA :

La capacité à produire un récit cohérent avec l'aide de différents canaux médiatiques et à travers eux

Sensibilisation à des stratégies différentes pour des médias différents

Planifier et structurer les efforts de narration

## V. Compétences FIRST dans le cadre du cours en ligne

Les sept compétences ont servi de base à la structure et au contenu du cours en ligne FIRST. En quatre modules, les apprenants peuvent approfondir leurs connaissances sur la collecte de fonds dans un contexte européen, la narration, la gestion de projet et le réseautage. Vous trouverez ci-dessous le syllabus du cours en ligne. L'ensemble du cours est disponible en tant que ressource éducative libre via [network-first.eu](http://network-first.eu).

### 1. Les bases de la collecte de fonds dans un contexte européen

1. Évaluer votre fondation dans le contexte de l'UE : votre organisation est-elle prête pour l'Europe ?
2. Adapter les procédures, la communication et les objectifs au contexte européen
3. Développer une stratégie européenne pour votre fondation

Ce module met l'accent sur les compétences suivantes : COMPÉTENCES EN COMMUNICATION, CRÉATIVITÉ, CAPACITÉ DE PERSUASION, RÉSEAUTAGE, COMPÉTENCES EN PLANIFICATION

### 2. Communication et storytelling dans la collecte de fonds en Europe

1. Les bases de la narration
2. Utiliser le Storytelling pour communiquer votre cause au niveau européen
3. Narration textuelle, visuelle et cross-média + outils utiles

Ce module met l'accent sur les compétences suivantes : CRÉATIVITÉ, NARRATION DE CONTENU, NARRATION VISUELLE, NARRATION CROSS-MÉDIA

### 3. Les projets européens en tant que sources de financement : instruments de gestion de projet et de gestion financière

1. Trouver des sources de collecte de fonds européennes
2. Gestion de projets européens : de l'incubation à la finalisation
3. Outils et conseils de gestion

Ce module met l'accent sur les compétences suivantes : COMPÉTENCES EN COMMUNICATION, CRÉATIVITÉ, CAPACITÉ DE PERSUASION, RÉSEAUTAGE, COMPÉTENCES EN PLANIFICATION

### 4. Construire votre réseau européen : exemples de bonnes pratiques de l'UE

1. Compétences et stratégies de réseautage
2. Exemples de bonnes pratiques en matière de fondations de l'UE
3. Comment utiliser la carte interactive FIRST pour construire votre réseau

Ce module met l'accent sur les compétences suivantes : RÉSEAUTAGE, COMPÉTENCES EN COMMUNICATION, CAPACITÉS DE CONVICTION

## VI. Perspective



A long terme, nous pensons que FIRST aura un impact dans toute l'UE, puisque les produits du projet seront conçus comme des ressources gratuites en ligne et hors ligne, transférables à d'autres pays et contextes, ouverts à l'utilisation à tous les niveaux (local, régional, national, européen et international). Nous espérons en particulier aider les fondations à former leurs bénévoles et leur personnel, mais aussi les centres de formation professionnelle en leur fournissant du matériel d'apprentissage moderne et un cadre qui peut

être utilisé et adapté à leurs programmes de formation. En participant au cours en ligne FIRST, les apprenants renforceront leurs compétences en matière de communication et de collecte de fonds et pourront utiliser les approches FIRST pour créer leurs propres stratégies de collecte de fonds et de narration. Les meilleures pratiques de toute l'Europe fournissent une expertise de première main. En outre, l'outil de mise en réseau en ligne et la carte interactive permettent un contact direct entre les organisations européennes qui souhaitent élargir leur réseau, partager leurs expériences et améliorer leur collecte de fonds.

Les apprenants pourront ainsi appliquer directement ce qu'ils ont appris dans le cours en ligne dans un environnement de travail réel.

De même, les formateurs de l'EFP et de l'éducation des adultes pourront enrichir leurs portefeuilles d'enseignement avec le matériel FIRST, en capitalisant sur l'expertise et le savoir-faire avancés des partenaires de FIRST. Le matériel d'apprentissage peut également être utile pour les services d'orientation professionnelle afin de donner aux demandeurs d'emploi une perspective concrète de ce que pourraient comporter les possibilités d'emploi dans le secteur tertiaire.

Dans l'ensemble, nous espérons améliorer la visibilité et la connexion entre les fondations, favoriser leur travail au niveau européen et fournir des outils précieux pour accroître leur impact avec un conteur et un collecteur de fonds de fondations dans leurs rangs. Cela pourrait à l'avenir créer des opportunités d'emploi et avoir une influence positive sur la lutte contre le chômage des jeunes dans l'UE.

