

# AFF Grands donateurs



**3<sup>ème</sup>** Conférence Philanthropie  
et Grands donateurs



**5 et 6 novembre 2024**

## PRE-PROGRAMME

Programme en cours sous réserve de modifications

*Mis à jour le 02/07/2024*

# 3<sup>e</sup> CONFERENCE GRANDS DONATEURS ET PHILANTHROPIE

Mardi 5 et mercredi 6 novembre 2024

La philanthropie n'a jamais été autant d'actualité. Sujet de controverse, de convoitise, de débats, elle sort de plus en plus de l'ombre pour s'inviter comme un profond sujet de société dans les médias. Pourtant, en France, bien que le sujet progresse, la mise en place de véritables stratégies "Grands donateurs" reste encore trop peu développée dans les organisations d'intérêt général.

Si certains pionniers de la démarche « grands do » ont réussi à mettre en œuvre avec succès des campagnes ambitieuses, elles restent encore souvent le fruit des acteurs de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, tandis que dans le reste des secteurs de l'intérêt général la sollicitation de la philanthropie peine à s'imposer à grande échelle. Cet enjeu est d'autant plus notable que les inégalités continuent de se creuser tandis que le nombre et la fortune des ultra-riches atteint un nouveau record.

Pour vous accompagner face au défi des grands donateurs et suite au succès des deux premières conférences dédiées à la philanthropie et aux grands donateurs, l'AFF lance sa troisième édition. Deux jours - les 5 et 6 novembre 2024 - pour vous donner des clés de compréhension de l'écosystème et des parties prenantes de la philanthropie, son évolution et ses tendances mais aussi de la méthodologie pour gagner en efficacité ou lancer sa démarche en bénéficiant d'un partage d'expériences qualitatif, ouvert et convivial à l'image de l'AFF.

3<sup>e</sup> édition

**Plus de 34 intervenants experts** et praticiens du fundraising

Plus de **150 professionnels** de la collecte de fonds attendus

**2 possibilités :**

- **1 formule mixte** - présentiel et digital (**2 journées**)
- **1 formule en digital** (**1 journée**)

## Objectifs

À travers cette conférence, nous souhaitons apporter aux professionnels de la collecte, méthodologies et outils concrets pour développer et diversifier au mieux leur stratégie philanthropie et grands donateurs.

Les objectifs du programme sont les suivants :

- **Appréhender l'écosystème de la philanthropie**, son évolution et ses grandes tendances,
- **Comprendre les enjeux stratégiques** de la diversification des ressources par le levier des grands dons,
- **Apprendre à développer de nouvelles sources de financement** que sont la philanthropie et les grands donateurs,
- **Monter en compétence sur les méthodes de collecte de fonds** pour guider dans la création ou l'évolution d'une stratégie grands donateurs

## Publics concernés

Les professionnels en charge de la collecte de fonds, du mécénat, des grands donateurs et de la philanthropie dans tous les secteurs de l'intérêt général ou toute personne souhaitant se reconvertir dans cette fonction.

## Contenu du programme

De la stratégie à sa mise en œuvre au jour le jour, nous avons à cœur de couvrir les thèmes qui font le quotidien des fundraisers. Ces journées aborderont notamment des thématiques comme :

La philanthropie en France et les attentes des philanthropes / L'implication de la gouvernance / Stratégie grands donateurs / Recherche de prospect / Sollicitation des grands donateurs / Philanthropie internationale /

## Méthodes pédagogiques

Ces journées s'inscrivent dans l'approche pédagogique de pair à pair, privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience des intervenants mais aussi grâce aux échanges entre eux.

## Intervenants

Les intervenants sont des experts, praticiens de la collecte de fonds, venant de France et de l'international.



## Les essentiels pour profiter de la conférence

### Mardi 5 novembre PRESENTIEL (\*)

9h00 – 09h30 : Accueil

9h30-9h40 : **Plénière d'ouverture**

9h40-10h40: **Table-ronde**

10h40-11h10 : Pause-café

11h10-12h40 : **Ateliers**

12h40-14h00 : Déjeuner

14h00-15h30: **Ateliers**

15h30-16h00: Pause-café

16h00-17h00: **Ateliers**

17h00-17h30: **Key note de Clôture**  
**jour 1**

*(\*) uniquement pour les participants ayant choisi la formule mixte (présentiel et digital)*

### Mercredi 6 novembre DIGITAL

9h30 – 10h30 : **Ouverture jour 2 et table-ronde**

10h30 – 10h45 : Pause

10h45 – 11h45 : **Ateliers**

11h45 – 12h00 : Pause

12h00 – 13h00 : **Ateliers**

13h00-14h00 : Déjeuner

14h00 – 15h00 : **Ateliers**

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 16h15 : **Ateliers**

16h15 – 16h30 : Pause

16h30 – 17h10 : **Key note de Clôture**

# Temps forts



Tout au long de cette conférence, des invités inspirants nous feront part de leurs expériences et de leurs idées, ainsi que de leurs visions du fundraising.



## Tables-rondes

### **Évolutions des tendances dans le monde de la philanthropie : vers une évolution du positionnement de chacun et de la relation mécènes/associations ?**

La philanthropie en France est en pleine ébullition et redéfinition faisant ainsi évoluer la relation entre les porteurs de projet et les mécènes. Philanthropie basée sur la confiance, changement systémique, ... venez assister à cette table-ronde pour comprendre le contexte global d'évolution de la philanthropie et comment on s'en empare en France.

### **Portrait-robot d'un responsable grand donateur : entre mythes et réalités**

Les

.

# Networking



*Au cœur de nos métiers et de nos carrières professionnelles, savoir cultiver son réseau est essentiel. C'est pourquoi l'AFF vous propose des opportunités de networking tout au long de la conférence en présentiel le 15 novembre pour échanger et partager avec vos pairs.*

*Uniquement pour les participants ayant choisi la formule mixte (présentiel et digital)*



## Les pauses-café

**Mardi 15 novembre de 11h à 11h30 et de 15h30 à 16h00**

Profitez des pauses-café spécialement prévues pour vous retrouver entre professionnels et échanger !

# Ateliers



**14 ateliers** (en présentiel ou digital) vous permettront d'élargir vos connaissances et de gagner en compétences sur différents aspects de la collecte auprès des grands donateurs : des clés pour élaborer votre stratégie philanthropie en France et à l'international, des conseils pour développer les relations grands donateurs au sein de votre institution et des exemples concrets pour échanger sur les bonnes pratiques.

Pour un réel partage de savoir-faire, les intervenants vous présenteront des retours d'expériences et des cas pratiques.

## **Atelier 1 – ORGANISATION**

### **Etude de cas Handicap International : Désilotter l'organisation pour développer sa collecte grands donateurs**

A travers l'étude de cas de l'association Handicap International, découvrez comment les départements marketing, Mécénat d'entreprise et Grands donateurs peuvent travailler collectivement pour identifier et travailler leurs donateurs afin de les faire monter en puissance ?

**Camille Jury** et **Sophia Girabancas-Perez** (Handicap International)

## **Atelier 2 – FIDELISATION**

### **Mettre en place un programme de reconnaissance**

**Anne-France Cotentin** (IHU Lyric) et **Anne-Sophie Rambert** (INSEAD)

## **Atelier 3 – GOUVERNANCE**

**Titre à venir**

## **Atelier 4 – LEGS**

### **Grands donateurs et testateurs - Comment construire et gérer les complémentarités entre ces deux fonctions ?**

Explorer les liens entre un grand donateur et un testateur. Comment faire la passerelle entre ces deux profils ? Au-delà de la fidélisation, est-il possible de convertir un grand donateur en testateur ? Entre posture et pratique, cet atelier vous propose de creuser ces questions, en un échange de bonnes pratiques.

**Isabelle Sepulchre** (Fondation de France) et autre intervenant à venir

## **Atelier 5 – STRATEGIE**

### **Comment construire un dialogue avec les grands donateurs ?**

**Michelle Joannis**

## **Atelier 6 – ANIMATION DE COMMUNAUTE (session en digital)**

### **Construire et animer des cercles très grands donateurs**

**Intervenants à venir**

## Atelier 7 – UPGRADER (session en présentiel)

### **Voyager dans la pyramide des donateurs - Passage middle à grands do : comment les upgrader ?**

Comment construire un programme de reconnaissance qui s'adresse à diverses catégories de donateurs et les inciter à augmenter leurs contributions ? A travers son témoignage, Nathalie Borel de l'Institut Imagine vous partage sa méthodologie et ses meilleures pratiques d'upgrade en travaillant sur un portefeuille de donateurs et en mettant en place des programmes de fidélisation et de reconnaissance ultra-personnalisés. Apprenez à créer un sentiment d'appartenance chez vos donateurs, à valoriser leurs contributions et à les relier à une histoire commune. Découvrez comment démontrer l'impact des dons et mettre en place une chaîne de remerciements pour renforcer leur engagement. Ces stratégies efficaces vous permettront de créer des ponts entre vos différentes catégories de donateurs et les guider dans leur parcours philanthropique.

**Nathalie Borel (Institut Imagine)**

### Autres ateliers à venir



## Les informations pratiques

### Dates

5 et 6 novembre 2024

### Lieu

**5 novembre : Institut Imagine**

24 Bd du Montparnasse, 75015 Paris

Métro : Duroc (ligne 13)

**16 novembre : sur Swapcard**

### Tarifs

**Formule Mixte :**

**Présentiel (5 novembre) + Digital (6 novembre)**

Tarif adhérent : 325 euros TTC

Tarif non-adhérent : 440 euros TTC

Tarif Inscription + Adhésion de mi-année = 429 euros TTC

**Formule 100% digitale :**

**Digital (6 novembre)**

Tarif adhérent : 170 euros TTC

Tarif non-adhérent : 280 euros TTC

Tarif Inscription + Adhésion de mi-année : 274 euros TTC

Les tarifs indiqués sont TTC.

### Présentations & Replays

À l'issue de l'événement, les présentations et Replays des sessions seront disponibles sur **Swapcard**, puis ultérieurement dans la base documentaire sur [www.fundraisers.fr](http://www.fundraisers.fr).

### Droit À L'image

Lors du séminaire, vous êtes susceptibles d'être photographiés ou filmés. Si vous ne souhaitez pas apparaître sur les films et photos, merci de le préciser à l'accueil du séminaire.

### Evènement 2.0

Un accès Wifi sera disponible gratuitement et les codes seront affichés pour vous permettre de vous connecter.

### Restauration

Des pauses-café sont prévues et auront lieu dans le hall d'accueil aux heures indiquées sur le planning.

**Le déjeuner du 5 novembre n'est pas compris dans le prix de la conférence.**



**REJOIGNEZ SWAPCARD !**



# LA PLATEFORME DIGITALE ET NETWORKING EN PRESENTIEL & EN DISTANCIEL

Avec Swapcard vous pouvez :

- **Accéder au programme** du séminaire
- **Créer votre propre planning** en vous pré-inscrivant aux sessions qui vous intéressent
- **Prendre des RDV de coaching** avec des experts
- **Développer votre réseau** : connexion, chats, prises de RDV
- **Assister aux sessions digitales**
- **Retrouver les présentations des intervenants et les replays de certaines sessions** à l'issu de l'évènement
- 

## Comment ça marche ?

1. **Un email de l'AFF envoyé via Swapcard** vous informant de la création de votre compte vous sera adressé **2 semaines avant l'évènement** : à vous de renseigner votre mot de passe de connexion.
2. **Remplissez votre profil** sur la plateforme. Vous pourrez d'ores et déjà vous connecter aux autres participants, échanger avec eux.
3. **Sélectionner les sessions qui vous intéressent** pour faire votre programme personnalisé
4. Connectez-vous le jour J pour **assister aux sessions digitales en direct**



## Présentation de l'AFF

L'**Association Française des Fundraisers** (AFF) est l'association des professionnels de la collecte de fonds exerçant dans tous les secteurs de l'intérêt général. Elle a pour mission la formation des fundraisers, l'amélioration de la pratique professionnelle, tant d'un point de vue éthique que

technique, et la reconnaissance de la profession. L'AFF est aussi un centre de ressources et d'informations pour les fundraisers, un lieu d'échanges et de partage entre les professionnels de la collecte de fonds.

Dans le cadre de ses activités, l'Association Française des Fundraisers propose :

### Pour se former

- Quatre grands rendez-vous annuels sectoriels ou thématiques comprenant des dizaines d'ateliers et réunissant les professionnels du fundraising qui trouvent l'occasion unique de se rencontrer, d'échanger et d'apprendre.
- Le Certificat Français du Fundraising, première formation certifiante en fundraising de douze journées, délivrée en partenariat avec l'ESSEC et reconnue au niveau européen grâce au label « EFA certification » ;
- Des journées de formation approfondies sur des thèmes ou des secteurs précis : grands donateurs, marketing direct, partenariats entreprises etc...

### Pour s'informer

- Le site internet pour retrouver toutes les actualités, les offres de formation et les offres d'emploi disponibles en ligne : [www.fundraisers.fr](http://www.fundraisers.fr) ;
- Des Live mensuels, des lieux d'échanges et des rencontres dédiées aux professionnels ;
- Le magazine *Fundraizine*, première revue entièrement consacrée à la collecte de fonds et à l'actualité de la philanthropie.
- La [newsletter](#), rendez-vous bimensuel de l'actualité du secteur ;
- La base documentaire, accessible aux adhérents de l'AFF, qui réunit plus de 850 documents et études pour vous accompagner dans vos recherches et vos réflexions

Retrouvez le catalogue des formations [ici](#) :



Retrouvez également notre dernière étude [ici](#)



L'AFF, c'est mieux qu'un organisme de formation. C'est plus qu'un centre de ressources. C'est davantage qu'un réseau. C'est les trois à la fois, avec ce quelque chose qui nous rassemble au-delà des métiers : l'intérêt général. Et ça, ça change tout.

**Adhérez dès maintenant !**