

La conférence

Grands donateurs

de l'AFF



PROGRAMME

Programme définitif
Mis à jour le 16 octobre

coinfluence

Fundraising et engagement sociétal

Expert grands donateurs et mécénat

+ de 100
millions d'euros
levés par nos clients

+ de 100
organisations accompagnées

+ de 15
années d'expérience



Grande
campagne



Discours
de cause



Ciblage
mécènes



Pour le succès de votre collecte !
co-influence.com

3^e conférence Philanthropie et Grands donateurs

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^e édition

Plus de 34 intervenants experts et praticiens du fundraising

Plus de 150 professionnels de la collecte de fonds attendus

2 possibilités :

- 1 formule hybride - 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 (*)

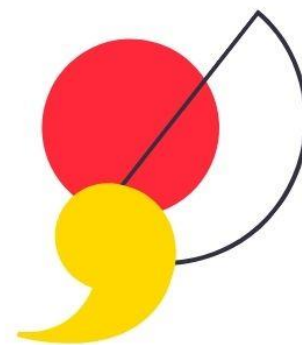
8h45 – 09h15 : Accueil
9h15-9h25 : Mot d'introduction
9h25-10h40: Table-ronde
10h40-11h10 : Pause-café
11h10-12h40 : Ateliers
12h40-14h00 : Déjeuner
14h00-15h30: Ateliers
15h30-16h00: Pause-café
16h00-17h00: Ateliers
17h00-17h30: Key note - Clôture jour 1

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

Mercredi 6 novembre DIGITAL

9h15 – 10h25 : Ouverture jour 2 et table-ronde
10h25 – 10h35 : Pause
10h35 – 11h35 : Ateliers
11h35 – 11h45 : Pause
11h45 – 12h45 : Ateliers
12h45-14h00 : Déjeuner
14h00 – 15h00 : Ateliers
15h00 – 15h10 : Pause
15h10 – 16h10 : Ateliers
16h10 – 16h20 : Pause
16h20 – 17h00 : Key note de Clôture

Temps Forts



Rejoignez-nous pour un webinaire exclusif avant la conférence, où des experts partageront des aperçus clés et des stratégies innovantes des campagnes de grands donateurs en avant-première. Une occasion unique pour se préparer et maximiser l'impact de votre participation à la conférence !

Webinaire de pré-conférence

Jeudi 17 octobre, de 10h à 11h – en digital

Stratégies Grands Donateurs : perspectives Croisées sur les enjeux à venir

Ne manquez pas notre webinaire de pré-conférence, une occasion unique de plonger dans les stratégies des grands donateurs, en croisant les regards d'experts français, belge et suisse. Venez découvrir les structures et tactiques innovantes, tout en déconstruisant les idées reçues sur les pratiques dans différents pays. Ce débat dynamique sur les enjeux actuels et futurs de la stratégie grands donateurs est ouvert à tous, vous offrant un avant-goût des échanges à venir lors de la conférence. Préparez-vous à enrichir votre vision et à inspirer vos actions !



Thibault Conrotte
Handicap International
Belgique



Eléonore Gruffel
Swissfundraising



Zoé Macêdo-Roussier
Institut Curie

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.

Plénière d'ouverture J1

Mardi 5 novembre, de 9h15 à 9h25 – en présentiel

L'ouverture et le mot d'introduction de cette conférence seront assurés par :



Laurent Mellier
Institut Imagine



Yaële Aferiat
Association Française des Fundraisers

Table-ronde 1

Mardi 5 novembre, de 9h25 à 10h40 – en présentiel

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.

Avec Marion Ben Hammo (Fondation de France), Richard Diot (Point d'eau), Romain Le Chéquer (Fondation Pierre Bellon) et Loïc Rousset (Fonds de dotation Domorrow).



Modérée par Marie-Stéphane Maradeix

Table-ronde 2

Mercredi 6 novembre, de 9h15 à 10h25 – en digital

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

Le responsable grand donateur joue un rôle crucial dans le développement des ressources d'une organisation. Il est chargé de cultiver et de maintenir des relations solides avec les donateurs potentiels et existants, en veillant à ce que leurs contributions soient alignées avec les objectifs de l'organisation. Cette table-ronde vise à démystifier ce métier, en explorant les compétences nécessaires, l'intégration dans les équipes, et les différents défis rencontrés.

Au-delà des compétences, le savoir-être est tout aussi important. Un responsable grand donateur doit faire preuve de patience, de résilience, et d'intégrité. La capacité à établir des relations de confiance et à inspirer confiance est essentielle.

Les défis sont nombreux dans ce métier. La pression pour atteindre des objectifs de collecte de fonds élevés peut être intense. De plus, il peut être difficile de maintenir l'engagement des donateurs sur le long terme, surtout dans un environnement économique incertain. La gestion des attentes des donateurs et la navigation dans des relations parfois complexes nécessitent une grande finesse et une adaptabilité constante. Cette table-ronde sera l'occasion de discuter de ces aspects en profondeur, de partager des expériences et des stratégies, et de mieux comprendre ce qui fait le cœur du métier de responsable grand donateur.



Laurent Mellier
Institut Imagine



Patrice Rault
Partium



Vanessa De Lauzainghein
Apprentis d'Auteuil



Modérée par Audrey Duval
Centrale Supélec

Pour clôturer chaque journée de la conférence, des keynotes interviendront pour nous inspirer en partageant leurs perspectives sur les enjeux clés du fundraising.

Keynotes speakers

Mardi 5 novembre, de 17h à 17h30 – en présentiel

Inside the Mind of Mme LaRiche par Christopher Carnie

Why do some give, while others do not? What motivates a philanthropist? How can we, fundraisers, tap into these motivations? With a combination of research, stories from across Europe, and the help of the (fictional) Mme LaRiche, Chris will help us understand how we can best work with modern, European, philanthropists.

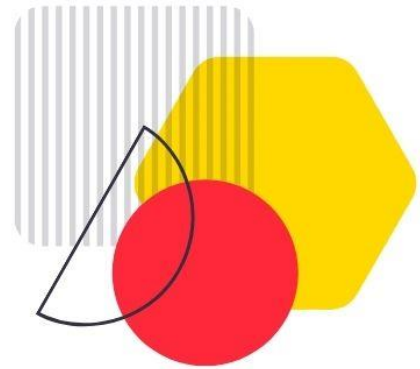


Christopher Carnie est chercheur et consultant en philanthropie, établi près de Barcelone, et cofondateur de Factory. Chris travaille avec des ONG nationales et internationales, des universités et des organisations culturelles, et est impliqué depuis de nombreuses années dans le monde de la philanthropie à risque. Il s'intéresse particulièrement à la compréhension des motivations de la philanthropie et est l'auteur de trois livres, le dernier étant « *How Philanthropy is Changing in Europe* ». Chris enseigne la collecte de fonds aux universités de Barcelone et de Saint-Jacques-de-Compostelle.

Mot de clôture par Jonathan Hude-Duffosé (Président de l’AFF) et Yaële Afériat (Directrice de l’AFF)

Mercredi 6 novembre, de 16h20 à 17h – en digital

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.

Les ateliers du 5 novembre en présentiel

Atelier 1 – STRATEGIE (session en présentiel)

Le stewardship pour renouveler vos grands dons

Etape incontournable dans le développement d'un engagement durable avec vos mécènes, le stewardship permet d'établir un lien de confiance et un dialogue avec vos philanthropes. Essentiel dans tout programme de dons majeurs, cet échange gratifiant contribue à approfondir la relation et surtout renouveler le partenariat avec votre organisation. Cet atelier vise à comprendre sa plus-value, se familiariser aux différents types activités de fidélisation et à développer une directive de reconnaissance. Michelle Joannis (Fondation Centre hospitalier universitaire vaudois)

Atelier 2 – LEGS (session en présentiel)

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 Isabelle Prigent (Banque privée Edmond de Rothschild).

Atelier 3 – 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)

Atelier 4 – ETUDE DE CAS (session en présentiel)

Découvrez les coulisses de la campagne de collecte de l'Hôpital Américain de Paris

Au cours de cet atelier animé par Jérôme Deana (directeur de la collecte de fonds à l'Hôpital Américain), plongez au cœur d'une campagne de fundraising de 100M€. L'intervenant reviendra sur la stratégie mise en œuvre et les grandes étapes de la campagne, sans occulter toutes les difficultés rencontrées, dans un contexte notamment marqué par la crise Covid.

Jérôme Deana (Hôpital américain)

Atelier 9 – MARKETING RELATIONNEL (session en présentiel)

Etude de cas WWF

Le service Philanthropie du WWF pilote la collecte auprès des grands et très grands donateurs particuliers, mais aussi des membres du Cercle du WWF et des middle donateurs.

Lancement d'une campagne majeure, renforcement de la communauté du Cercle, campagne IFI... Quelles priorités ? Quelles synergies ? Retour sur 4 ans de développement sur tous les fronts.

Laurène Herbelin (Philantropia) et Benjamin Mabilie de Poncheville (WWF)

Atelier 12 – ENGAGEMENT (session en présentiel)

Pourquoi et comment engager des leaders externes aux côtés de votre gouvernance dans une stratégie de dons majeurs ?

Cet atelier explorera l'étroite relation entre engagement et dons majeurs. Quels bénéfices pouvez-vous tirer de l'implication de leaders externes dans votre stratégie Grands Donateurs ?

Quelles sont les différentes façons de structurer un tel engagement et comment l'articuler avec celui de votre gouvernance ? Quelles sont les conditions de succès à mettre en place à chaque étape, depuis leur recrutement jusqu'à la gestion de leur départ, en passant par le maintien de leur mobilisation dans la durée. Si vous envisagez la création d'un Comité d'Ambassadeurs, l'intégration de nouveaux membres à votre Conseil ou si vous êtes confronté à des défis dans l'animation de telles structures, venez poser vos questions, échanger avec vos pairs et vous inspirer de l'expérience et du regard croisé des deux intervenantes.

Martine Godefroid (Factory) et Caroline Giboulet (Institut Pasteur)

Les ateliers du 6 novembre en digital

Atelier 5 – ETUDE DE CAS (session en digital)

Comment lancer une grande campagne en partant de zéro ?

A travers l'étude de cas de la 1ère grande campagne de la Cité des Climats et vins de Bourgogne, vous découvrirez comment les porteurs d'un projet de 3 lieux inédits et prestigieux - encore en construction - ont réussi collectivement à rassembler tous les ingrédients d'une campagne pour atteindre, et même dépasser leur objectif. Embarquer les parties prenantes, construire un discours de cause porteur, constituer un Comité de campagne, un parcours parfois semé d'embûches dont nous vous dévoilerons les clés de succès !

Céline Mathieux (Co-influence) et Olivier Le Roy (Cité des Climats et vins de Bourgogne)

Atelier 6 – STRATEGIE (session en digital)

Entrepreneur(e)s du web : 3 clés pour en faire des ambassadeurs de sa cause

La démocratisation d'internet a conduit à la création et à l'avènement de grandes entreprises et fortunes issues du monde des nouvelles technologies de la communication et de l'information. Des GAFAM aux infopreneur(euse)s, en passant par les influenceur(euse)s, c'est tout un pan nouveau de l'économie qui s'est développé en quelques décennies à peine. Et avec elles de nouveaux profils de patrons... et donc de grands donateurs et philanthropes potentiels !

Dans cet atelier d'1h, vous allez découvrir 3 clés simples pour vous adresser aux entrepreneur(e)s du web, les intégrer à votre stratégie grands donateurs et les persuader de devenir vos plus fidèles ambassadeurs.

Axelle Roi (La Joie de Créer)

Atelier 7- ORGANISATION (session en digital)

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 8- STEWARDSHIP (session en digital)

Comment construire un programme de reconnaissance impactant pour ses grands donateurs ?

Le stewardship est une étape clef de la relation grands donateurs. Cet atelier vous propose d'explorer, à travers des échanges de bonnes pratiques et des cas concrets, les clés d'une relation solide et durable avec vos grands donateurs.

Anne-France Contentin (IHU Liryc) et Anne-Sophie Rambert (INSEAD)

Atelier 10 – ETHIQUE (session en digital)

Les clés pour réaliser votre charte éthique

De quoi on parle quand on parle d'éthique ? Quelle différence entre éthique, moral et déontologie ?

Comment définir ses propres limites éthiques et celles de son organisation ? Comment travailler avec sa gouvernance et sa direction générale à l'élaboration d'une charte pertinente pour sa structure ? Est-ce qu'une black-list suffit ?

Dans cet atelier interactif, l'intervenante vous invitera à réfléchir à la notion d'éthique et vous donnera les clés pour que vous puissiez réaliser à l'issue de cette session votre propre charte éthique.

Marianne Maillot (Vision Philanthropie)

Atelier 11 – SOLLICITATION (session en digital)

Les clés d'une demande réussie : de la théorie à la réalité

Après avoir passé en revue toutes les étapes essentielles de la relation avec le donateur avant de le solliciter, Nathalie Perrin au travers de son témoignage de différents exemples concrets, vous partage sa méthodologie et ses meilleures pratiques. Elle reviendra sur les étapes de la sollicitation qui seront des facteurs clés pour la réussite de la demande de don, sans oublier ce qu'il ne faut pas faire. Elle mettra l'accent sur le lien entre l'organisation, le fundraiser et le grand donateur.

Nathalie Perrin (Fondation Institut Lyfe)

Atelier 13 – SOCIAL SELLING (session en digital)

Comment LinkedIn réinvente les règles du jeu pour les associations et vient au service de campagnes pour toucher grands donateurs et mécènes ?

Dans le paysage numérique en constante mutation, les associations, les ONG et les fondations sont confrontées à un défi constant : comment maximiser leur impact social et financier dans un monde de plus en plus connecté ? Alors que de nouvelles plateformes social media émergent, LinkedIn se distingue comme un catalyseur de changement pour les associations cherchant à élargir leur réseau, à attirer des mécènes, travailler le *personal branding* de leurs portes parole, trouver des donateurs et à créer des partenariats durables. Les intervenants vous présenteront comment mettre en place une stratégie de "social giving", afin d'exploiter tout le potentiel de LinkedIn pour capter de nouvelles opportunités et réaliser votre mission avec une portée et une efficacité nouvelle, originale, rapide et puissante.

Adrien Coussonnet (Start it up) et **Leïla Loussaief-Ward** (Unis-Cité)

Atelier 14 – CRM (session en digital)

Bonnes pratiques pour identifier et suivre ses grands donateurs dans sa base de données

Connaissez-vous les informations essentielles à chercher dans votre base de données pour identifier de potentiels grands donateurs. Et savez-vous comment optimiser leur suivi dans votre base de données ? Venez découvrir lors de cet atelier les bonnes pratiques pour analyser votre base, identifier vos plus grands mécènes et qualifier ces donateurs dans votre CRM grâce à de nombreux outils (tels que la segmentation RFM et les filtres par campagne). L'intervenant vous présentera également comment organiser efficacement la gestion des grands donateurs, créer des pipelines d'opportunités, et suivre leur fidélité avec des tableaux de survie et tout cela illustré par des exemples concrets issus de différentes associations.

Mehdi Bellouti (Iraiser)

philanthropia

by Hopening

Mécénat, Fundraising, Stratégies grands donateurs et Alumnis

PHILANTHROPIA est le département et cabinet conseil spécialisé de HOPENING pour vos stratégies et campagnes de mécénat, de fundraising, grands donateurs et Alumnis. Parce que les attentes des donateurs évoluent, parce que les technologies et le digital transforment les leviers de mobilisation, les associations, les fondations, les établissements d'Enseignement Supérieur, les acteurs de la Recherche, de la Culture et du Patrimoine doivent adapter leurs approches du fundraising en continu.

Avec PHILANTHROPIA vous faites le choix d'un fundraising ouvert et performant, vous bénéficiez d'une expérience unique de plus de 20 ans dans le secteur, et de la puissance d'un groupe de 120 personnes experts dans le fundraising grand public, la mobilisation digitale, le marketing des libéralités, la data et les solutions CRM.

Contact : lherbelin@philanthropia.fr - 07 63 88 23 64

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 5 novembre de 10h40 à 11h10 et de 15h30 à 16h00

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

Accueil nouveaux adhérents – Rencontrez votre réseau

Mardi 5 novembre de 10h40 à 11h10 (salle de presse)

Vous êtes un nouvel adhérent AFF, profitez de la pause-café pour rencontrer d'autres membres du réseau grâce à une animation networking conviviale proposée par Giovanni Verducci, chargé d'animation du réseau AFF.

Le cocktail déjeunatoire

Mardi 5 novembre de 12h40 à 14h

Ne manquez pas notre cocktail déjeunatoire, un moment privilégié pour poursuivre les discussions avec les participants et les intervenants dans une ambiance chaleureuse.

Infos pratiques



Dates & Lieu

5 novembre :

Institut Imagine
24 Bd du Montparnasse, 75015 Paris
Métro : Duroc (ligne 13)

6 novembre :

sur *Swapcard*

Tarifs

Formule Hybride :

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.

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.

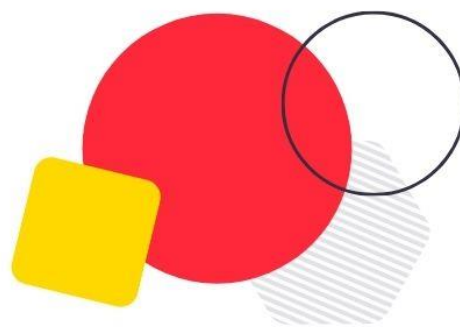
Evènement 2.0

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

Restauration

Des pauses-café et un déjeuner sont prévues le mardi 5 novembre et auront lieu dans le hall d'accueil aux heures indiquées sur le planning.

Swapcard



LA PLATEFORME DIGITALE ET NETWORKING EN PRESENTIEL & EN DISTANCIEL

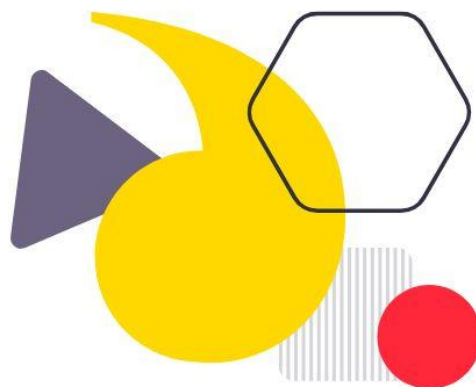
Avec Swapcard vous pouvez :

- 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 ;
- 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](#)



Adhérez dès maintenant !

Merci à nos partenaires

Partenaire
Principal

COinfluence

Partenaire
Argent

philanthrOpia
by Hopening

Partenaires
Bronze

iRaiser

factory
knowledge for good

Eudonet
Let's connect
