

AFFséminaire



23^{ème} Séminaire francophone de
la collecte de fonds



25, 26 et 27 juin 2024

PROGRAMME :

Mis à jour le 14/06/2024

VOTRE EXPERT EN TELE-FUNDRAISING

FIDELISEZ VOS DONATEURS

sur notre nouvelle
plateforme de Boulogne-sur-Mer

**HUMANITEL**
GROUPE FIDELIS

Reconnus depuis plus de 12 ans pour la conquête de vos donateurs, nous consolidons notre offre de fidélisation, enjeu majeur de la pérennité de vos ressources.

Avec Humanitel, notre nouvelle plateforme située à Boulogne-sur-Mer, nous renforçons nos équipes de fidélisation. Elles sont formées spécialement pour convertir un volume substantiel de vos donateurs ponctuels en donateurs réguliers, par prélèvements automatiques. **Pour en savoir plus, contactez-nous !**

www.groupe-fidelis.fr

**Groupe
FIDELIS**

Ils nous font confiance :

ACTION CONTRE LA FAIM • AVIATION SANS FRONTIERES • ARSEP FONDATION • CARE FRANCE • CENTRE LEON BERARD • CROIX-ROUGE FRANCAISE • DOULEURS SANS FRONTIERES • FEDERATION FRANCAISE DES DIABETIQUES • FONDATION DU SOUFFLE • GREENPEACE • GSCF SAPEURS-POMPIERS HUMANITAIRES • GUSTAVE ROUSSY • INSTITUT CURIE • INSTITUT PAOLI-CALMETTES • LE RIRE MEDECIN • MEDECINS DU MONDE • SOS SAHEL • UNAPEI • UNHCR • UNICEF

SOMMAIRE

EDITO - 3

23^{ème} SEMINAIRE FRANCOPHONE DE LA COLLECTE DE FONDS - 4

REJOIGNEZ SWAPCARD ! - 5

PROGRAMME MODE D'EMPLOI - 6

PLENIERES - 8

MASTERCLASSES (sur inscription) - 10

FORMATS EN INTELLIGENCE COLLECTIVE (sur inscription sur Swapcard) - 13

- Open-Labs - 13
- Apatams - 15
- Lunch Labs - 16

ATELIERS - 18

- Stratégie 360°s
- Marketing Relationnel
- Digital
- Philanthropie, Grands Donateurs
- Legs
- Partenariats Entreprises
- Environnement De La Collecte

PARCOURS INNOVATION - 30

ACCOMPAGNEMENT METIER & CARRIERE (sur inscription sur Swapcard) - 33

- Métier : Coachings personnalisés et thématiques - 33
- Carrière : Entretiens Carrières - 34

NETWORKING ET CONVIVIALITE - 35

LE COMITE DE PILOTAGE DE CETTE 23^{EME} EDITION - 36

LES PARTENAIRES DE L'AFF - 37

PRESENTATION DE L'AFF - 43

INFORMATIONS PRATIQUES - 44

LES ESSENTIELS POUR PROFITER DE LA CONFERENCE - 45

MERCI AUX PARTENAIRES DU SEMINAIRE - 46

Chers professionnels du fundraising,

Nous sommes ravis de vous présenter la 23ème édition du séminaire de la collecte de fonds, qui se tiendra du 25 au 27 juin 2024. Cette année, nous avons choisi de mettre l'accent sur le thème "(se) donner les moyens d'agir", car nous croyons fermement que la réussite de nos actions passe par la création de conditions favorables à l'engagement et à la mobilisation de chacun.

Le séminaire sera l'occasion de prendre le temps de réfléchir ensemble aux moyens à mettre en œuvre pour permettre à nos associations de collecter efficacement des fonds, mais aussi pour donner aux donateurs la possibilité d'avoir un réel impact grâce à leurs dons. Nous aborderons notamment les questions de reconnaissance en interne, de budgets et de ressources humaines suffisants, autant de facteurs clés pour la réussite de nos actions.

Nous sommes fiers d'accueillir Abdelaali El Badaoui, fondateur de l'association Banlieues Santé, en tant qu'intervenant d'ouverture. Son parcours inspirant et sa guezvision innovante du fundraising apporteront une perspective unique sur les enjeux de notre secteur.

Nous aurons également l'honneur de diffuser en avant-première le film "Uncharitable", réalisé par Stephen Gyllenhaal et inspiré du livre de Dan Pallotta, qui remet en question les idées reçues sur le fundraising et nous invite à repenser notre approche pour faire face aux défis du monde.

Le programme de cette année a été conçu par et pour les fundraisers, grâce à l'expertise d'un comité de pilotage composé d'une dizaine de professionnels reconnus dans différents domaines du fundraising. Notre objectif est de vous offrir l'opportunité de vous former, de monter en compétence et de développer votre réseau, quel que soit votre niveau d'expérience.

Nous espérons que ces trois jours de rencontres et d'échanges entre pairs vous donneront l'envie et l'énergie nécessaires pour agir et faire la différence dans votre pratique professionnelle. Nous sommes convaincus que c'est ensemble que nous pourrons relever les défis auxquels notre secteur est confronté et construire un monde plus juste et solidaire.

Rejoignez-nous pour cette nouvelle édition du séminaire de la collecte de fonds, et ensemble, donnons-nous les moyens d'agir !



Yaële Aferiat
Directrice de l'AFF

23^{ème} édition

94 sessions enrichies et renouvelées

130 intervenants experts et praticiens du fundraising

Plus de **700 professionnels** de la collecte de fonds attendus

Les objectifs de ces trois journées de séminaire :

1. Permettre de connaître les outils, les techniques et les grandes tendances qui serviront au mieux la stratégie de collecte.
2. Assister à des sessions animées par des experts reconnus, qui partagent leurs savoir-faire et leurs expériences en matière de fundraising.
3. Echanger et partager : participer à ce séminaire offre également l'opportunité d'échanger et partager, de rencontrer et débattre avec ses pairs.
4. Aborder des thématiques variées pour tous les niveaux : 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 : legs, grands donateurs, marketing direct, mécénat, partenariats entreprises...
5. Proposer une ouverture internationale : chaque année, nous vous offrons un regard international avec des intervenants venus d'Europe et d'ailleurs.

Publics concernés

Professionnels du secteur associatif et personnes en reconversion professionnelle

Contenu du programme :

Le programme est construit par et pour les fundraisers, nous avons à cœur de couvrir les thèmes qui font le quotidien des fundraisers tels que :

De la stratégie à sa mise en œuvre au jour le jour - Mécénat et partenariat avec les entreprises
- Fundraising des particuliers - Grands donateurs - Marketing direct - Legs - Transformation digitale - Cadre juridique et fiscal du fundraising.

Méthodes pédagogiques :

Chaque participant établit son propre parcours en fonction de ses objectifs et de son niveau d'expertise. Ce séminaire s'inscrit 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 participants.

Intervenants :

Les intervenants sont des experts, praticiens de la collecte de fonds.

PROGRAMME :

MODE D'EMPLOI



↳ Monter en compétences...



LES MASTER CLASSES (3h)

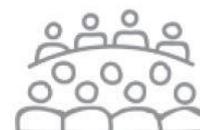
Sur inscription préalable

Dans des conditions de travail privilégiées, une master classe permet d'approfondir un sujet en alliant méthodologie et travaux pratiques. Menée par un expert du sujet, la master classe se divise en une partie théorique directement suivie d'une mise en situation, permettant aux participants de s'approprier le sujet.



LES ATELIERS (1h ou 1h30)

Des professionnels de la collecte présentent un aspect du fundraising et donnent aux participants les notions nécessaires à la bonne compréhension du sujet. Les ateliers durent entre 1h et 1h30 en fonction de la densité du sujet abordé et peuvent prendre la forme d'une présentation méthodologique ou pratiques.



LA TABLE RONDE (1h)

Moment de prise de hauteur, la table ronde confronte les avis de 3 à 4 intervenants sur un sujet fondamental pour nos métiers. Le débat est modéré par un animateur chargé de recentrer les échanges.

.... Echanger entre pairs...



LES OPEN LABS (3h)

(places limitées à 25 personnes)

Dans des conditions de travail privilégiées, un Open-Lab permet d'approfondir un sujet en alliant méthodologie et travaux pratiques, le tout dans une session participative animée par un expert du sujet.



LES APATAMS (1h30)

Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 25 personnes)

Pendant 1h30, profitez des apatams pour rencontrer d'autres professionnels de la collecte proches de votre secteur d'activité. Animé par des experts, les apatams sont des moments d'échanges autour d'enjeux ou de questions communes vous permettant de partager vos expériences professionnelles et de vous inspirer de celles des autres.



LUNCH LAB (1h)

Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 25 personnes)

Profitez de la pause-déjeuner pour participer à une présentation menée par des spécialistes du fundraising sous la forme d'un atelier participatif.

.... Se faire accompagner individuellement...

Ces rencontres en face à face avec un expert vous permettront de bénéficier de conseils sur-mesure sur une problématique bien spécifique au cours d'un échange confidentiel.



ACCOMPAGNEMENT METIER :

LES SESSIONS COACHING (30 min)

Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 1 personne par créneau)

24 sessions coaching au FIAP et de multiples sessions coaching sur Swapcard. Prenez contact avec les experts sur diverses thématiques (CRM, data, télémarketing, IFI, campagne grands dos, middle donors, prospection, collecte digitale, legs...)



ACCOMPAGNEMENT CARRIERE :

ENTRETIENS CARRIERE (15 min)

Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 1 personne par créneau)

Faites le bilan avec des experts : Quelles perspectives professionnelles ?



ENTRETIENS FORMATIONS (15 min)

Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 1 personne par créneau)

Comment faire évoluer sa carrière par la formation ? Quels sont les financements possibles ?

.... Et networker en toute convivialité !

REJOIGNEZ SWAPCARD ! LA PLATEFORME DIGITALE ET NETWORKING DU SEMINAIRE EN PRESENTIEL & EN DISTANCIEL



Avec Swapcard, créez votre propre programme en vous préinscrivant aux sessions qui vous intéressent, connectez-vous avec vos pairs, discutez, échangez et accédez aux replays !

Une application pour favoriser le networking

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. **Réservez vos places** : l'inscription sur Swapcard est nécessaire **pour les sessions apatams, open-lab, lunch-lab, coachings, entretiens carrière**



PLÉNIÈRES



Tout au long de ce séminaire, des invités inspirants nous feront part de leurs expériences et de leurs idées, de leurs visions du fundraising. Pour ces plénières, un invité au parcours exceptionnel nous fera l'honneur de sa présence.

Plénière d'ouverture

GRAND TEMOIN

Abdelaali El Badaoui

Abdelaali El Badaoui est le président et fondateur de l'association Banlieues Santé, créée en 2006, qui s'est montrée plus que nécessaire pendant la période de pandémie permettant un meilleur accès à la santé aux personnes vivant dans les quartiers populaires. Abdelaali a commencé sa carrière dans la santé en tant qu'agent hospitalier, puis infirmier, pour aujourd'hui être en réel entrepreneur social et fondateur de plusieurs associations telles que Banlieues School, défendant la réussite académique et l'équité pour tous les jeunes de banlieues, Banlieues Climat et le Café des Femmes. Notre keynote reviendra sur son parcours plus qu'inspirant pour nous faire l'honneur d'ouvrir ce séminaire 2024.



Projection du Film "UNCHARITABLE"

« N'est-il pas méprisant et insouciant de faire un don à une association pour son projet sans penser à l'infrastructure qui rend ce projet possible ? » (Dan Pallotta)

Uncharitable est un documentaire unique en son genre réalisé par Stephen Gyllenhaal qui montre comment les traditions en matière de charité aux Etats-Unis ont ralenti le secteur caritatif et l'ont empêché de mener à bien ses missions. **Découvrez en avant-première en France à l'occasion de ce Séminaire ce film qui pose un défi audacieux aux normes qui limitent les pratiques de développement des organisations à but non lucratif.**

Basé sur le livre "Uncharitable" de Dan Pallotta, le film retrace l'histoire de quatre organisations caritatives américaines emblématiques qui ont été paralysées par des idées rétrogrades. Il s'agit pour Dan Palotta de changer de paradigme et de se donner les moyens d'agir à la hauteur des enjeux auxquels le monde et le secteur du non-profit en première ligne doivent faire face.



"Uncharitable pose un défi audacieux à la tradition qui anime les pratiques des entreprises américaines à but non lucratif. À une époque où la civilisation est confrontée aux menaces sans précédent de la maladie, du changement climatique et de la mondialisation, il est extrêmement urgent de faire preuve de créativité dans la production du bien social. Si nous voulons effectivement réussir à innover pour assurer un avenir durable au XXI^e siècle, nous devons libérer le potentiel éthique et créatif du secteur à but non lucratif, lui permettre d'interagir plus confortablement et plus soupagement avec le marché, créer les bonnes conditions de recrutement des plus talentueux innovateurs sociaux américains et repenser nos approches pour capitaliser nos meilleures idées et nos meilleures institutions. S'il s'agit là d'une hérésie, nous en avons besoin davantage".

- Raymond C. Offenheiser
Président, Oxfam Amérique

La projection du film sera suivi d'un débat (cf page 19)

D'autres options vous sont proposées pendant la projection du film :

Déployez vos ailes, développez votre assertivité (places limitées sur inscription)

Venez explorez ce que vos émotions racontent de vous, de vos besoins, et de vos choix (ou non choix) grâce à la communication non violente (CNV pour les intimes). Un moyen de mieux se connaître et de prendre conscience que nos réactions ne vous veulent (pas toujours) du bien mais peuvent au contraire nous bloquer. Autorisez-vous un pas de côté, hackez votre cerveau et retrouver le pouvoir sur vos comportements.

Avec **Charlotte Lerat Fortun, Antoine Cresson** (Notre Casa)

Le positionnement de votre marque associative

Avec **Miguel de Oliveira, Mandy de Jesus Males** (Agence Limite) et **Jennifer Duquesne** (PARTAGE avec les enfants du monde)

Plénière de clôture

Live fundraising : Histoires de fundraisers

Cette plénière de clôture vous embarquera dans un voyage au cœur de l'aventure, humaine avant tout, qu'est le fundraising. Car avant les techniques, il y a des histoires, d'hommes et de femmes. La capacité des fundraisers à partager ces histoires peut inspirer, les donateurs, embarquer les équipes en interne, convaincre la gouvernance. Le fundraiser serait-il un conteur moderne ? Un storyteller ? Des fundraisers racontent... Sur le modèle d'un Live Magazine, cinq fundraisers partageront quelques histoires clés qui relatent leur chemin parcouru. De la théorie à la réalité, elles contribueront à mettre en lumière la construction de ce fundraising à la française que jour après jour nous concourons tous à construire.

Ségolène Lavernhe (Amnesty International)

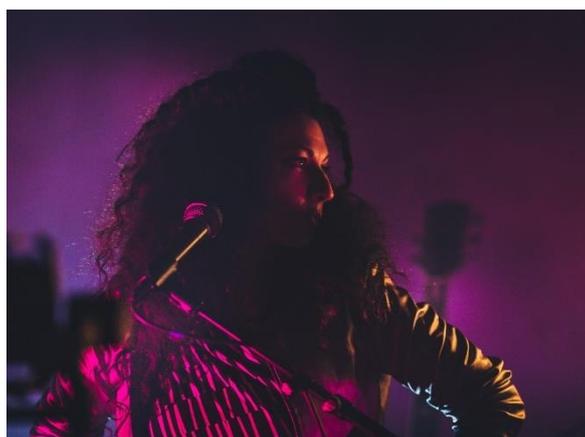
Alejandra Reyes (Wikimédia France)

Olivier Loock (Association Valentin Haüy)

Illan Bencherif (Duo for a job)

Jean-Marie Destrée (Fondation Caritas)

Accompagnés par **Ljuba De Angelis** (musicienne)



MASTER CLASSES

Mardi 25 juin de 9h à 12h30

[Sur inscription préalable](#)

L'immersion dans un sujet spécifique pendant 3h en combinant théorie, études de cas et applications pratiques est l'objectif d'une master classe. Au programme de cette 22^{ème} édition, **7 master classes** :

1 | STRATEGIE

Comment développer son leadership *For Good* ?

Dans un monde en grand chambardement, le fundraiser doit dépasser son champ d'expertise technique pour devenir un véritable leader. En effet, il est nécessaire d'être en capacité de collaborer avec des structures ayant des modes de gouvernance différents et d'interagir avec des acteurs aussi variés que des entreprises, des managers ou des donateurs pour apporter changement et innovation au sein de son association. Dans cette master-classe, interactive et participative, Philippe Doazan vous invitera à porter une réflexion collective, à partager vos expériences et vous donnera des outils pratiques pour vivre votre mutation vers le leadership et devenir un fundraiser du XXI^e siècle.

Philippe Doazan (consultant)

2 | MARKETING

Pourquoi et comment faire parler la data ?

Avec la multiplication des canaux de collecte et des profils donateurs, bâtir une stratégie de développement des ressources devient de plus en plus complexe. L'essor de l'open data et de l'IA font de la data est un outil encore plus précieux pour répondre à de nombreux enjeux des associations et fondations. Des fondamentaux aux solutions les plus innovantes, cette master classe vous montrera comment vos data vous permettent d'optimiser votre relation à vos donateurs et de construire une véritable stratégie data driven.

Au travers d'exemples concrets, Hélène Ivanoff (Spindata), Nathalie Boubli et Edouard Corbel (La Ligue Contre le Cancer) vous présenteront le process complet de la mise en place d'une solution data, de l'analyse de la problématique à la mise en œuvre finale.

Quels indicateurs vous sont nécessaires pour construire un tableau de bord, comment revoir efficacement une segmentation, à quoi servent les scores, quand les mettre à jour, ou encore comment optimiser votre stratégie de recrutement : une matinée pour échanger sur vos enjeux et comprendre comment vos data peuvent vous aider à y répondre.

Hélène Ivanoff (Spindata), **Edouard Corbel** (Ligue Contre le Cancer) et **Nathalie Boubli** (NBCOM)

3 | PARTENARIAT ENTREPRISE

Comment élaborer la charte éthique partenariale au sein de son association ?

Tout bon fundraiser qui se respecte a déjà été confronté au cours de sa carrière au dilemme éthique d'accepter ou non un don d'une entreprise dont l'association d'image avec sa structure pourrait nuire à sa crédibilité. D'autant plus en 2024, où un scandale peut éclater en quelques heures sur les réseaux sociaux. Ça vous parle ?

Comment les fundraisers peuvent-ils anticiper ces risques tout en poursuivant leur tâche de financement des projets et de la mission sociale de leurs associations ? Quels sont les principaux outils pratiques et comment les gérer la prise de décision ?

Pour répondre à ces questions, l'intervenante ayant créé la charte éthique au sein de son association vous livrera son expertise. Au programme, présentation des enjeux et outils mis en place chez Surfrider Foundation, partage d'expérience et cas pratiques.

Raphaëlle Genoud (Surfrider Foundation)

4 | PARTENARIAT ENTREPRISE

Maximiser l'impact : Intégrer la RSE au cœur de votre stratégie de mécénat !

Les normes européennes d'impact social, environnemental et éthique se renforcent (CSRD) pour les entreprises. Comment les associations peuvent-elles intégrer efficacement la RSE dans leur stratégie ? Votre organisation dispose-t-elle d'une politique RSE clairement définie ? Comment le mécénat peut-il devenir un levier puissant de cette politique ? Comment comprendre et répondre à la politique RSE de vos entreprises engagées pour favoriser des partenariats durables avec elles ? À travers des études de cas concrets et des groupes de discussion autour d'ateliers de codéveloppement, rejoignez la Master Classe pour explorer les leviers et outils à déployer, et saisir les opportunités et des défis liés à l'alignement du mécénat sur les objectifs de RSE. Repartez avec des connaissances concrètes et des stratégies clés pratiques pour renforcer l'impact de votre action sociale et environnementale.

Marianne Maillot (Vision Philanthropie) et **Marie-Astrid Dupuy** (Fondation de France)

5 | MARKETING DIGITAL

Osez passer à la télé ! Sortez du plan média classique et explorez les nouvelles opportunités de la TV digitale

Les habitudes de consommation et l'évolution des donatrices et donateurs demandent une adaptation dans vos prises de parole et dans vos activations. Le digital prenant de plus en plus de place, il permet une adaptabilité et une porte d'entrée facilitée par des coûts moindres que ce que les médias traditionnels proposent, alors que l'écran de TV reste le média le plus fort pour travailler la mémorisation. Au travers de différents retours d'expériences et mises en pratique, nous découvrirons ensemble comment coupler le digital avec la TV pour travailler la notoriété, le développement des libéralités ou l'acquisition de donateurs réguliers. L'objectif de cette masterclass : vous donner les clés pour développer votre plan média sur la TV digitale et activer les bons leviers afin d'obtenir les résultats les plus probants.

Alix Guilhem (SPA), **Mercedes Sánchez Ordóñez** (Médecins du monde), Alison Duguet (Greenpeace), **Benjamin Mari** et **Alice Fradin** (Orixa),.

6 | GRANDS DONATEURS

Bâtir une stratégie grands donateurs ambitieuse et réaliste pour votre organisation

Nombreuses sont les associations qui voient dans la philanthropie individuelle un possible levier de croissance et de diversification de leur collecte, que ce soit à la suite d'un premier don important, de l'identification de potentiels dans leur base de données ou leurs réseaux, ou de l'émergence d'un projet exceptionnel. Mais comment passer de dons spontanés ou de démarches opportunistes à une stratégie proactive et structurée qui s'inscrit dans la durée ? Quelles conditions mettre en place dès le départ pour en assurer le succès ? Comment adapter les fondamentaux des Capital Campaigns de l'ESR ou de la santé au secteur associatif ? Autant de questions auxquelles cette master classe s'attachera à répondre, en abordant pour chaque étape d'élaboration d'une telle stratégie, les facteurs de succès, et en discutant des conditions pratiques de mise en œuvre de la méthodologie proposée.

Martine Godefroid (Factory) et **Carole Uchan** (Médecins Sans Frontières)

7 | LIBERALITES & MARKETING – niveau *Intermédiaire à avancé*

Comment travailler la cible libéralités en multicanal ?

Cette master classe sera votre source d'inspiration pour attirer et travailler les leads libéralités, tels que les legs, donations et assurances-vie dans un monde multicanal. Lydia Bares Roques (Hopening) et Norah Bilet (Secours catholique) vous présenteront les innovations possibles et la manière de lier au mieux les canaux off et online, les bonnes pratiques pour assurer un suivi des DILs (Demandeurs d'Informations Libéralités) et la logistique pour passer d'une gestion en *one to one* à une gestion en *one to many* sur une cible centrée autour de la relation humaine. Enfin, venez échanger avec elles sur la manière d'exploiter au mieux le potentiel de l'assurance-vie, nouveau produit phare des libéralités.

Lydia Bares Roques (Hopening) et **Norah Bilet** (Secours Catholique)

OPEN LABS

L'immersion dans un sujet spécifique pendant 2h30 en combinant théorie, études de cas et applications pratiques, le tout dans un format participatif est l'objectif d'un open lab.

Limité à 25 personnes maximum (pas de réservation en amont, nous vous invitons donc à vous présenter assez tôt car les places sont limitées).

Sessions exclusivement réservées aux fundraisers membres d'une organisation d'intérêt général.

26 et 27 juin

[Sur inscription préalable](#)

OPEN LAB 1 – DIGITAL / IA

Impressionnez vos collègues avec un chatbot IA

Créez votre premier projet IA ! Cela fait des mois que vous entendez parler de l'intelligence artificielle ? Il est temps de passer à l'action ! Dans cet Open Lab, Bertie Bosredon, consultant international spécialisé en transformation digitale et collecte, vous présente des clés simples pour faire voir le jour à votre projet IA, en s'appuyant sur le cas pratique d'un Chatbot qu'il a mis en place pour une ONG internationale travaillant pour les droits de l'enfant.

Participez pour :

- Mieux comprendre les grands principes de l'IA générative et prédictive
- Tester et comparer des outils telles que ChatGPT, Copilot et Gemini.
- Mettre en œuvre une méthode pratique pour planifier, créer, et tester, tester, tester.
- Créer votre Chatbot individualisé à partir des documents de votre association.
- Partager votre expérience avec le groupe.
- Repartir avec des conseils sur les choses à faire et à ne pas faire... et un ChatBot !

Grâce à l'expertise de Bertie, vous pourrez mettre en place des projets IA dans votre association

Bertie Bosredon (consultant)

OPEN LAB 2 – STRATEGIE / PITCH

De la Vision à l'impact : élaborer un discours de cause puissant et aligné !

Un discours de cause convaincant est essentiel pour faire progresser votre organisation et donner l'envie d'agir avec vous et de vous rejoindre. En alignant votre discours avec votre vision, votre ambition, vos missions et vos valeurs, vous pouvez créer un message puissant qui résonnera auprès de votre public et maximisera votre impact. Ajoutez à cela les techniques de prise de parole en public, et vous maîtriserez avec aisance à présenter votre « why ? », vecteur de succès pour vos partenariats. Fabienne Segala, conseil en mécénat, et Julien Lefeuvre, expert mental, vous guideront à travers les étapes essentielles pour :

- Aligner votre discours avec votre vision, ambition, vos missions et vos valeurs
- Développer un discours clair et convaincant
- Gérer votre stress et optimiser votre performance à l'oral
- Etablir un lien authentique avec votre auditoire
- Transformer votre discours en un véritable moteur de changement

Ensemble, en toute bienveillance et authenticité, ils vous proposent un atelier dynamique qui vous permettra de (re)donner du sens à vos actions et de découvrir des outils facilitants pour faire rayonner vos organisations.

Fabienne Segala (Le Cercle Jaune) et **Julien Lefeuvre** (FEEL)

OPEN LAB 3 – MARKETING / SCIENCE DU COMPORTEMENT

Relation donateur : les clés d'une communication réussie !

Venez coopérer autour du thème : « comment mieux comprendre et communiquer avec ses donateurs en fonction de leurs valeurs ? »

Vivez un atelier en intelligence collective qui vous permettra de perfectionner votre communication en fonction des types de donateurs présents dans vos bases de données. Basée sur une étude mandatée par Revolutionise, une entreprise renommée dans le domaine de l'analyse et de la stratégie marketing, cette démarche vous permettra de collaborer efficacement afin d'explorer en profondeur les divers groupes de valeurs auxquels vos donateurs appartiennent, et ainsi de mieux adapter vos ciblagés et communications pour maximiser l'impact de vos initiatives philanthropiques.

Sylvia Costantini (Crisis Action)



VOXENS MADAGASCAR, VOTRE CENTRE D'APPEL OFFSHORE ET ÉTHIQUE !

Depuis notre création, nous avons capitalisé sur les forces du groupe français auquel nous appartenons et sur la compétence locale en matière de relation client pour construire **un service de qualité, accessible pour l'ensemble de nos clients**. Pour votre **relation donateur**, faites confiance à Voxens Madagascar.

Choisir de collaborer avec notre centre de contact, c'est aussi choisir de s'associer à un **acteur véritablement engagé dans une démarche éthique**.

Pour en savoir plus, contactez-nous !



LUNCH LABS



*Une présentation de 20 minutes par un expert, suivi d'un temps d'échange de 40 minutes pendant la pause déjeuner. **Réservation sur Swapcard. Venez avec vos sandwichs***

RESEAU

Développer son réseau professionnel quand on est jeune fundraiser

La communauté des Sofundraisers, le programme de mentorat de l'AFF propose un lunch Lab à destination des jeunes fundraisers. Venez échanger sur vos astuces, vos tops et vos flops, vous rencontrer et commencer ainsi à développer votre réseau car le séminaire de l'AFF est le lieu incontournable pour cela !

Chloé Pigeon (Fondation Paris Sciences Lettres), **Illan Bencherif** (Duo For a job), **Giovanni Verduci** (AFF)



APATAMS



Entre praticiens du même secteur ou de la même profession, les apatams vous permettent d'échanger sur un enjeu commun. Ces sessions, animées de manière conviviale par des professionnels proche de votre métier, vous permettront de partager autour de vos expériences, afin de prendre du recul et d'apprendre de tous.

Objectifs : partager nos questionnements et nos solutions, nos tops et nos flops en toute transparence et dans la bienveillance. Pour co-construire ensemble des solutions !

Réservation sur swapcard. Les places sont limitées à 25 personnes.

DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

Être femme dans le fundraising : booster son estime de soi pour développer sa carrière !

La publication de l'étude de rémunération dans le fundraising a mis en lumière que le monde associatif n'échappe pas au triste écart salarial entre les femmes et les hommes. Conscient qu'il est important de faire avancer les choses, l'AFF souhaite proposer lors de ses différentes conférences des ateliers dédiés aux femmes. Au-delà des facteurs externes qui contribuent grandement aux différences inégalités de genre tel que le plafond de verre, ils existent également des facteurs internes (croyances limitantes, les injonctions). Quels sont-ils et comment les surmonter ?

Après une présentation théorique des injonctions et croyances limitantes dans le cadre professionnel et des échanges entre fundraisers pour partager vos propres expériences, Marie Stephenson, coach spécialisée vous proposera une mise en pratique avec des astuces et jeux de rôle pour booster votre estime de vous-même et réaliser votre plein potentiel !

Marie Stephenson (Stephenson Coaching)

MECENAT D'ENTREPRISE

Communication de crise et fidélisation des partenaires : comment maintenir des relations solides ?

Dans un contexte de cristallisation du débat mais également d'accroissement des risques liés à un badbuzz sur les réseaux sociaux, aucune association n'est à l'abri d'un risque réputationnel. Alors, comment fidéliser les partenaires et maintenir les relations quand les crises se multiplient ? Comment aligner les enjeux de la communication institutionnelle et ceux du mécénat ? Rejoignez cette session collaborative où vous pourrez échanger vos expériences et repartir avec des idées concrètes pour mieux gérer les crises lorsqu'elles surviennent, Apatam animé par les membres du club Mécénat de l'AFF.

Charlotte Henry (VNF) et **Emilie Fontaine** (SOS Village)

MARKETING

Comment diversifier et rajeunir les donateurs en PA ?

Comment la création d'offres spécifiques et attrayantes de prélèvement automatique (PA) peut-elle revitaliser l'engagement et réduire l'attrition ? Comment travailler sa démarche prospective pour générer du lead ? Quelles stratégies adopter pour recruter des jeunes donateurs et maintenir leur engagement ? Quels outils et méthodes choisir pour améliorer la conversion (des jeux, des événements, ou l'optimisation des formulaires de don...) ? Avez-vous choisi de retravailler vos messages ou votre cycle relationnel ? Rejoignez cette session collaborative où vous pourrez échanger vos expériences, capitaliser sur les succès des autres et repartir avec des idées concrètes pour dynamiser votre collecte de fonds.

Antoine Enguehard (Ligue contre le cancer)

LEGS

Relation Testateurs : jusqu'où peut-on aller ?

S'engager dans une relation avec un testateur, c'est parfois faire face à des situations inattendues et sensibles. Comment entretenir une relation de confiance sans s'éloigner d'un cadre professionnel et prendre des risques ? Venez échanger avec vos pairs autour de cet enjeu commun et profitez des expériences de chacun pour comprendre quels sont les « interdits » et limites à poser dans le cadre de la relation testateurs. Cet Apatam est réservé à un public chargé de relation testateurs dont la rencontre (visite) fait partie de la mission.

Jennifer Coupry (Fondation Arc) et **Vincent Lazzarin** (Ordre de Malte)

CLINIC DIR-DEV

L'organisation des équipes

L'AFF vous propose un apatam animé par le club des Directeurs du développement de l'AFF autour des enjeux organisationnels de la collecte.

Damien Cousin (CCFD) et **Yaële Aferiat** (AFF)



ATELIERS



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

Les ateliers sont structurés en 6 thématiques, de débutant à expert, des niveaux seront attribués aux ateliers afin que les participants assistent à une session qui leur corresponde.



STRATEGIE 360°

TABLE-RONDE - DEBAT

Uncharitable, et après ?

Atelier-débat après la diffusion du film documentaire "Uncharitable" de Dan Pallotta (cf p. 10)

A la suite du film en plénière d'ouverture, nous vous proposons de débattre des enseignements à tirer de ce film, des enjeux et perspectives qu'il soulève.

Jonathan Hude Dufossé (président de l'AFF), **Ann Avril** (Unicef), **Jean-Pierre Gaspard** (IDAF) et **Jon Duschinsky** (à distance). Modéré par **Yaële Aferiat** (AFF)

FINANCEMENTS INSTITUTIONNELS

Ayez le réflexe fonds européens !

Les fonds européens sont mobilisables selon 3 échelles géographiques : locale, européenne et internationale. La politique européenne irrigue ainsi toutes les échelles de projets et offre des soutiens importants par un système de subventions, qui peut cofinancer des actions à des taux intéressants, allant de 30% à 100% . Pourtant les associations hésitent souvent à faire ces demandes de subvention dont les dossiers sont complexes à remplir. L'atelier abordera les grands critères de participation à ces fonds et apportera une analyse sur les erreurs communément commises afin de les éviter dans vos démarches. Des nouvelles opportunités de financement s'offrent à vous !

Lorraine De Bouchony (Welcomeurope) et **Sébastien Kiss** (Réseau E2C France)

INTERNATIONAL – *Session en anglais*

Démocratiser et diversifier la philanthropie grâce au pouvoir des cercles de dons.

Unis par une même vision, des personnes se rassemblent à travers le monde pour façonner le changement qu'elles souhaitent voir dans leurs communautés, grâce au pouvoir du don collectif. Rejoignez Sara Lomelin, PDG de Philanthropy Together, qui abordera la manière dont les dirigeants d'organisations à but non lucratif peuvent adopter cette approche de don pour soutenir la mission de leur organisation. Rejoignez-nous pour découvrir comment vous pouvez appliquer des stratégies de don collectif pour renforcer votre communauté et consolider votre organisation en lançant un cercle dirigé par une organisation à but non lucratif ! Qu'est-ce qu'un cercle de dons ? Un cercle de dons prend votre esprit, vos talents et vos capacités financières au sérieux et transforme le don en une expérience collaborative et sociale. Ils créent des communautés bienveillantes et généreuses de personnes qui agissent de manière intentionnelle, réfléchie et stratégique - ensemble.

Sara Lomelin (Philanthropy Together)

Session digitale

IMPACT

L'impact - Déconstruire le mythe pour mieux s'en emparer

L'impact n'est pas simplement une question de chiffres et de mesures. Il va bien au-delà. Dans cet atelier, découvrez comment mettre en place une démarche d'évaluation d'impact dans votre association. Expertes en évaluation d'impact, Octavie et Laura du cabinet Kimso vous feront découvrir la théorie du changement, les principales méthodes et les questions à se poser avant de se lancer. Elles animeront une discussion avec Thomas, Secrétaire Général de l'association Pour un sourire d'enfant qui s'est lancé dans la démarche ... avec succès !

Octavie Baculard, Laura Léonard (KIMSO) et **Thomas Valleteau** (Pour un Sourire d'Enfant)

ANCRAGE TERRITORIAL

Innover dans sa collecte de fonds au niveau local

Quels sont les facteurs clés de succès et les bonnes pratiques pour renforcer l'ancrage territorial et mobiliser efficacement ses ressources locales ? Comment une structure, affiliée à une association nationale, peut-elle mobiliser ses communautés et ses partenaires de manière toujours plus novatrice ? À travers quelques études de cas de la LPO Aquitaine (campagnes de fundraising, tombolas, partenariat avec des plateformes innovantes ...) et des conseils de HelloAsso, les intervenants explorent diverses stratégies de développement des ressources pour favoriser l'engagement communautaire et le soutien financier. L'objectif ? Vous donner des sources d'inspiration concrètes à appliquer au sein de vos structures !

Victoria Buffet (LPO Délégation territoriale Aquitaine) et **Thomas Guillochon** (HelloAsso).

Communication, engagement & fundraising

alter.
communication
& fundraising **iade**

Acquisition de nouveaux donateurs, développement des dons en ligne, parcours de fidélisation, recherche de testateurs potentiels...

Échangeons sur vos enjeux et projets !
info@alteriade.fr • 04 78 64 97 74

18 années
d'existence

4 ans
en SCOP

31
collaboratrices
& collaborateurs

ETUDE DE CAS

Cultiver la croissance de sa BDD sur fond de crise agricole - Retour d'expérience sur la stratégie opportuniste de la FNH

2023 aura marqué une nouvelle ère pour Fondation pour la Nature et l'Homme (FNH) qui se recentre autour de cinq programmes clés dont trois autour de l'agriculture et l'alimentation. Alors que la FNH prévoit de prendre la parole en 2024, avec un point d'orgue à l'occasion du Salon de l'Agriculture - fin février, la colère monte dès janvier dans le monde agricole un peu partout en Europe et particulièrement en France : en cause les coûts de production, la concurrence étrangère, la baisse des revenus, les contraintes environnementales ... Des problématiques que la FNH connaît et maîtrise parfaitement. Quand l'actualité brûlante rejoint la légitimité et l'expertise de son organisation, venez découvrir comment la FNH a su saisir cette opportunité pour stimuler sa base de données et créer des conditions favorables à sa stratégie de fundraising (recrutement de leads et de donateurs). Un leitmotiv : Ne soyez pas passifs, adaptez-vous et soyez opportunistes !

Claude Pouvreau et **Grégory Jeandot** (Fondation pour la Nature et l'Homme)

HYBRIDATION DES MODELES

Développer une activité commerciale en accord avec ses valeurs pour diversifier les ressources de son association - l'exemple d'Unis-Cité

Comment diversifier efficacement ses ressources avec une activité commerciale ? Il y a maintenant 10 ans, Unis-Cité créait son activité commerciale du même nom : Unis-Cité Solidarité Entreprise. Manuel Pomar, directeur du fundraising d'Unis-Cité mais aussi dirigeant de la filiale commerciale reviendra sur l'histoire à la fois inspirante et innovante de la création de cette entreprise ainsi que sur la cohabitation entre cette activité et les autres canaux de collecte de l'association.

Cet atelier vous conseillera et vous permettra de vous poser les bonnes questions pour mener une stratégie de diversification des ressources efficaces et une réelle réflexion éthique en termes de gouvernance des structures juridiques vis-à-vis des autres, de marketing, de politiques sociales. Une intervention qui se promet d'être inspirante et de répondre à vos doutes pour vous encourager à vous lancer !

Manuel Pomar (Unis-Cité)

INTERNATIONAL – *Session en anglais*

Shaken and stirred: US foundations international grantmaking after covid & recession

Every year, international nonprofits millions of dollars in grants from American foundations, such as the Goldman Sachs Foundation, John Templeton Foundation and the Gates Foundation. Many institutions still do not know how this market works, how big it is, where potential competitors are, what the expected hurdles are and how to start entering this market. However, several French nonprofits have been successful already, such as Association Espoir, Fondation Agir Contre l'exclusion and Force Femmes. How did they do it ? Both Covid and the latest economic downturn changed the landscape of US foundations giving internationally – again. Even more than before, strategy is the key concept to your best chance of gaining support from American foundations for your cause. Find out how the world of international grants from US foundations work from A to Z and how you can profit as well. It's a mostly non-googable world, so join in or keep guessing !

Eelco Keij (W/WF)

NOUVEAUX MODELES ECONOMIQUES

Panorama de la finance solidaire

La finance solidaire représentait, en 2022, 841,5 millions d'euros de financement solidaire investis dans plus de 1590 projets à impact social ou environnemental. Et si cette finance à impact social était une option pour diversifier les fonds de votre organisation ? Patrick Sapy, directeur de FAIR, le collectif des acteurs de la finance à impact social, et Charles le Gac, Président de Solifap, vous proposent d'explorer ce canal. Après un panorama de la finance solidaire aujourd'hui en France, ils vous proposeront d'aborder les idées reçues pour mieux comprendre les enjeux et opportunités de ces

types de financement. Vous pourrez ainsi identifier les leviers intéressants pour vous aujourd'hui : quelles idées et pistes à explorer ? êtes-vous prêt à hybrider ? Rejoignez-nous pour une exploration stimulante !

Patrick Sapy (Fair) et **Charles le Gac** (Solifap)

IA et ETHIQUE

Adoption de l'IA : enjeux, gouvernance et méthodologie

Comment intégrer l'IA dans votre stratégie de collecte de manière efficace et responsable ? Quels enjeux, quelle gouvernance et quelles méthodologies pour une adoption de l'IA adaptée aux spécificités uniques du monde associatif ? Charte, méthodologies, législations : comment garantir le déploiement de cas d'usages dans un cadre éthique et sûr dans votre organisation ? Comment prendre en compte les impacts écologiques, sociaux et sociétaux de l'IA ?

Rejoignez-nous pour explorer ces questions et bien d'autres encore à travers des études de cas concrets issus d'organisations marchandes et non-marchandes de toutes tailles et d'apports méthodologiques précis. Venez partager vos expériences et enrichir votre compréhension de l'IA.

Frédéric Bardeau (Simplon)

Intervenant à distance

INTERNATIONAL

Tapping into American Generosity - Comment collecter auprès des grands donateurs américains ?

Plongez dans le monde captivant de la philanthropie américaine lors d'un atelier en partenariat entre Myriad USA (anciennement King Baudouin Foundation United States) et Faircom New York. Jean Paul Warmoes abordera les aspects juridiques et fiscaux essentiels pour débiter une collecte aux USA, tandis que Ségolène Xavier Miller partagera des stratégies éprouvées pour mobiliser les grands philanthropes. Ne manquez pas cette occasion de comprendre les tendances et les opportunités uniques offertes par le marché américain des grands donateurs.

Jean Paul Warmoes (Myriad USA) et **Ségolène Xavier Miller** (Faircom New York)



MARKETING RELATIONNEL

ACQUISITION

Face à l'enjeu de l'acquisition, comment renouveler nos approches et nos publics ?

De la réflexion sur la cible et le bassin d'audience que nous souhaitons adresser, à la mise en route opérationnelle d'une campagne spécifique de recrutement, nous vous présenterons un exemple concret d'Unicef France. Ce cas vous permettra d'appréhender toutes les étapes de construction d'un tout nouveau dispositif de recrutement ainsi que les premiers enseignements que nous pourrions vous partager.

Marie Barbier (Hopening) et **Vivien Dutheil** (Unicef)

EVENEMENTIEL SPORTIF

Dossards Solidaires : Comment passer de 80 000 euros à 1 million d'euros collectés en trois ans ?

Qui sont les coureurs mobilisés lors des courses solidaires et quelles sont leurs motivations ? Venez découvrir les résultats de l'enquête sociologique et leur témoignage pour comprendre pourquoi ces sportifs ont choisi de porter un dossard solidaire et de collecter pour une association.

Lors de cet atelier, les intervenants vous présenteront comment leurs associations se sont emparées de ce phénomène en pleine expansion pour bénéficier d'un ROI très performant et comment dossards solidaires et la plateforme d'engagement mutualisée multi-associations, leur a permis de renforcer leur notoriété et de développer leur collecte.

Simon Romain (Iraiser), **Eva Rengard** (Fondation Abbé Pierre) et **Claire Dupuy** (Special Olympic)

TELEMARKETING

IA Boost: comment l'IA révolutionne le Télémarketing pour maximiser les dons !

Dans cet atelier, venez explorer concrètement comment l'IA révolutionne les stratégies de télémarketing pour la conquête et la fidélisation des donateurs. Les intervenants aborderont des sujets tels que les contrôles qualité, les enquêtes de notoriété et les remontées sur des thématiques précises. Mais également comment l'IA permet l'ultra-personnalisation des contacts ou l'identification des donateurs les plus susceptibles de s'engager. Rejoignez cette session pour explorer ensemble les opportunités offertes par l'IA dans le domaine du télémarketing.

David Klajman (Fidelis)

ENGAGEMENT

Changez votre approche digitale, passez au fundraising du dialogue !

Dispositifs digitaux, approches relationnelles, communautés d'engagement : bâtir votre stratégie de collecte en partant de vos donateurs. Centrer la stratégie de collecte sur vos publics de soutien permet de créer une relation forte et durable en mettant vos donateurs et leurs attentes au centre. Venez découvrir les outils et approches pouvant être utilisés afin de mieux comprendre et répondre à leurs besoins, en délivrant des contenus pertinents et en multipliant les points de contact autour d'un storytelling engageant. Cet atelier explorera les pratiques digitales pour nouer avec vos donateurs un lien durable et augmenter leur engagement à vos côtés.

Paul Bocquiny et **Caroline Grancois Marchi** (Maxyma)

adfinitas, UNE ÉQUIPE ENGAGÉE POUR DES CLIENTS EN OR

1 bureau ouvert
en Belgique

3 arrivées et annonces
de bébés

6 créations
de poste

35 clients restés
à nos côtés

11 nouveaux
clients

300 campagnes de collecte
menées par an

+100 m² dans les nouveaux
locaux parisiens

Rejoignez-nous à :
contact@adfinitas.fr
adfinitas.fr



adfinitas
révéléateur d'engagement

RELATION DONATEUR

Quelles sont les clefs du succès de la stratégie d'externalisation de la Relation Donateurs Unicef France ?

Découvrez comment UNICEF France a pu améliorer la qualité de sa relation avec les donateurs en externalisant une partie des tâches pour mieux se concentrer sur l'essentiel et en appuyant cette externalisation sur une étude de performance internationale, basée sur des éléments d'évaluation concrets: les Mystery Shopping. Grâce à l'expertise et au témoignage des intervenants, vous saurez comment dégager du temps pour vos tâches à forte valeur ajoutée, sans compromis sur la qualité de vos échanges avec vos donateurs.

Bénédicte Roger (Unicef), **Vanessa Marquet** et **Florent Padié** (INTERSA)

DATA

Comment optimiser les passerelles entre l'univers des sondages et des outils CRM pour en faire une opportunité de connaissance afin d'optimiser les enjeux de fidélisation et de conquête ?

Comment transformer les études d'opinion en véritables leviers marketing pour vos campagnes de collecte de dons. ? Comment l'intégration des résultats de sondages dans vos outils CRM peut révolutionner votre approche de la fidélisation des donateurs ? Oktos et OpinionWay s'associent pour proposer des études et des baromètres qui intègrent des dimensions générationnelle et territoriale pour enrichir les critères RFM (Récence, Fréquence, Montant) de vos bases de données. Cette synergie permet d'identifier des leviers spécifiques à chaque cause, de segmenter finement vos publics et de les activer efficacement avec vos outils CRM. L'association APF présentera comment tirer profit de ces études et les appliquer concrètement à sa collecte. Un échange formateur qui vous permettra à vous aussi, de trouver les leviers à actionner pour maximiser et fidéliser vos donateurs !

Renaud de Beaucorps (Oktos), **Philippe Le Magueresse** (OpinionWay) et **Sylvain Coudon** (APF France handicap)

FACE A FACE

La collecte de fonds en face-à-face, une solution adaptée pour mon organisation ?

Christophe Gernelle (L'Agence Solidaire), **Vincent Crehalet** (ACF) et **Thomas Ali-Cherif** (La SNSM)

ANIMATION DE COMMUNAUTE

Mobilisation et engagements d'une communauté de bénévoles : exemple de l'Unicef France

Le Comité Français pour l'UNICEF est le représentant en France de l'UNICEF.

Afin de conduire ses actions, l'organisation est basée sur un maillage de 130 implantations locales couvrant 77 départements avec un réseau de plus de 5 000 adhérents et plus de 500 000 donateurs. La Direction Engagement et Territoires (DET) qui supervise la cohésion du réseau bénévole en France a souhaité revoir en 2023 ses outils digitaux, afin de soutenir sa croissance et aider ses bénévoles et ses représentants locaux à se consacrer à leur tâches quotidiennes, et simplifier la prise en main et l'utilisation de l'espace donateur par le plus grand nombre. Venez découvrir cette stratégie innovante auprès des intervenants !

Fabrice Wilthien (Eudonet) et **Etienne Maier** (Unicef)



DIGITAL

ENGAGEMENT

Comment cultiver l'engagement via l'espace donateurs ?

Comment maximiser les dons tout en améliorant la qualité des relations et la collecte de données ? Quels outils et stratégies peuvent alléger la charge de travail de vos équipes tout en stimulant l'engagement des donateurs ? Quelles solutions innovantes pourraient être mises en œuvre pour enrichir l'expérience de vos donateurs ? Vous interrogez-vous sur l'exploitation complète des fonctionnalités de votre espace donateur ? (Questions-réponses, reçu fiscal, mise à jour des données,

campagne d'upgrade, contenu exclusif...). Avec ce tour d'horizon des solutions pratiques et des mécanismes efficaces, découvrez comment les organisations tirent parti de leurs espaces donateurs pour dynamiser leur croissance et renforcer leurs liens avec leur communauté de donateurs. Repartez de cet atelier avec des outils, des stratégies éprouvées et une vision claire pour maximiser l'impact de votre espace donateurs.

Nicolas Kyriacou (Hopening), **Carine Vincent** et **Margaux Dies** (Ediis)

ACQUISITION ET FIDELISATION / PRELEVEMENT AUTOMATIQUE

Réinventer l'engagement : Étude de cas Greenpeace sur l'offre d'adhésion famille

Pour toucher et engager de nouvelles audiences en PA, Greenpeace France a créé une offre d'adhésion spécifiquement dédiée aux familles. A travers cette étude de cas, les intervenantes partagent leur retour d'expérience sur ce projet expérimental, qui a mobilisé de nombreux services en interne, et permis de recruter plus de 600 familles en PA en seulement deux mois, sur le web. Découvrez la méthodologie agile adoptée, la stratégie de diffusion déployée ainsi que les défis inattendus rencontrés. Repartez avec des idées concrètes pour optimiser votre stratégie d'acquisition et de fidélisation.

Léa Schwarcz et **Elina Cattez** (Greenpeace)

RECRUTEMENT

Attirez de Nouveaux Donateurs en Fin d'Année !

Les collectes de fin d'années sont cruciales pour les associations et nécessitent d'avoir une stratégie digitale bien échaudée. Rejoignez notre atelier et découvrez comment recruter efficacement de nouveaux donateurs grâce à des stratégies digitales performantes. A partir du retour d'expérience de WWF, venez apprendre comment optimiser votre présence en ligne et investir judicieusement pour obtenir les meilleurs retours sur vos dépenses publicitaires.

Marion Lazic (WWF France), **Alban Mathevet** (Isoskele) et **Arthur Delcroix** (CyberCité)

STRATEGIE

Innovation Tech & Gaming : Révolutionnez Votre Collecte !

Comment atteindre une cible plus jeune en intégrant efficacement la tech et le gaming dans votre collecte ? Comment appréhender l'écosystème complexe du gaming et collaborer avec les acteurs clés pour se lancer ? Comment ajuster votre démarche, pour entrecroiser le monde du gaming et votre cause ? Rejoignez Sarah Tirmarche de l'EPIC Fondation pour découvrir leur "giving lab". Une occasion de découvrir la genèse et la mise en place de leur dernière initiative #EsportsForGood qui vise à mobiliser les acteurs professionnels d'un nouveau secteur, l'e-sport, dans la philanthropie. Participez à cette session pour découvrir les défis, les bonnes pratiques et partagez vos expériences entre collecteurs, plaçant l'innovation au cœur de la stratégie de collecte.

Sarah Tirmarche (EPIC Foundation)

SEO

Le référencement naturel SEO : pourquoi investir et pour quels avantages ? Comment persuader votre direction ?

La dimension référencement naturel (SEO) devient clé dans le développement des organisations. A l'interstice des enjeux de communication et de collecte, les intervenants vous présenteront les avantages et les arguments à pousser en interne sur le SEO pour augmenter la visibilité en ligne de votre association, générer un trafic organique de qualité et améliorer la conversion des visiteurs en donateurs. Découvrez comment renforcer la crédibilité et l'autorité de votre marque par le SEO qui vous permettra de réduire les coûts publicitaires à long terme. Pour vous aider à convaincre en interne, les intervenants s'appuieront sur une vision ROIste du levier SEO en utilisant des données factuelles et des cas pratiques où les objections courantes ont été levées pour créer un consensus au sein de l'organisation en faveur du SEO mais également des situations de cristallisation sur le sujet qui ont eu des conséquences sur la collecte.

Léopold Mbala et **Arnaud Masselin** (Adfinitas) et **Frédéric Durand** (La SPA)

RESEAUX SOCIAUX

L'importance du social media fundraising dans le recrutement de nouveaux donateurs

Comment optimiser votre campagne de collecte de fonds sur les réseaux sociaux pour l'acquisition de nouveaux donateurs ? En mettant l'accent sur les stratégies de collecte de fonds en ligne et en s'appuyant des exemples précis de la campagne de fin d'année pour la Fondation Abbé Pierre, cet atelier explorera comment les plateformes sociales telles que Facebook, Instagram et Tik Tok et le recours aux influenceurs peuvent être utilisées de manière efficace pour mobiliser et engager les audiences ? En fournissant des conseils pratiques et des retours d'expérience, les intervenants vous donneront les outils nécessaires pour étendre votre base de donateurs et accroître votre influence sur les réseaux sociaux.

Charles Breuil (One Heart) et **Meryll Amsallem** (Fondation Abbé Pierre)

DIGITAL

Vers des campagnes plus vertueuses : comment intégrer les bonnes pratiques du développement durable dans vos dispositifs de communication et collecte digitale ?

Que ça soit à travers une stratégie globale ou des petites actions ponctuelles, il existe de nombreux leviers pour intégrer une démarche plus responsable dans vos dispositifs digitaux. Décryptons le champ des possibles ensemble. Les équipes d'ecedi vous proposent de comprendre les enjeux et impacts d'une approche responsable, de faire un état des lieux du contexte réglementaire, d'analyser les (bonnes et mauvaises) pratiques du secteur, et enfin de voir dans quelle mesure on peut les faire évoluer.

Lucas Huys et **Audrey Buffières** (ECEDI)

ETUDE DE CAS

Découvrez les clés pour recruter des donateurs réguliers sans un budget marketing conséquent : Le cas inspirant de l'Association Bloom

Cet atelier n'est pas juste une session théorique ; c'est une opportunité de s'inspirer d'un cas réel de succès et de repartir avec des idées concrètes et des stratégies testées à implémenter dans votre organisation. Si vous cherchez à renforcer ou à lancer votre programme de dons réguliers en ligne, cette session vous fournira des insights précieux et des actions pratiques.

Antoine Martel (RGOODS) et **Clément Bernaudin** (BLOOM Association)

INNOVATION – *Session en anglais*

Social Data et Intelligence Artificielle au service de la collecte de fonds : It's time !

Face aux réductions budgétaires, à l'abondance de données inutilisées et à la pression des résultats, il est temps d'exploiter pleinement le potentiel de la technologie. A partir des études de cas provenant de différents marchés mondiaux ainsi que le retour d'expérience de l'Institut Gustave Roussy, cette session présentera Charlie, Monica et Mobi, trois agents d'IA spécialisés en collecte de fonds. Venez découvrir comment ils sont développés et comment interagir avec eux, quelles sont les bases de connaissances qu'ils utilisent et comment ces bases sont construites à partir de données des réseaux sociaux ainsi que des données de l'organisation. L'objectif de la session : libérer la puissance de vos données grâce à l'IA pour vous permettre d'identifier et d'atteindre des publics cachés, de valider ou créer du storytelling, d'appréhender des changements de comportement etc... au profit de votre collecte de fonds. En bonus, repartez avec une boîte d'outils pour tester vous-même les supports présentés dans la session ! Ne manquez pas cette opportunité de donner un coup de boost à votre collecte de fonds !

Filipe Páscoa (ENLAIGHT), **Virginie Le Gal** (Mind Me) et **Gaëlle Le Roux** (Gustave Roussy)

PROSPECTIVE – Niveau Avancé

2024, une année de rupture avec l'utilisation d'internet

Entre la montée en puissance de l'IA et la disparition à venir des cookies, quel visage nous présente Internet, aujourd'hui et demain ?

Pendant cet atelier, nous parlerons d'AI Overview, de stratégie cookieless, de réflexion contenus, de TikTok également et des réseaux sociaux de manière plus large pour dresser, ensemble, le portrait d'un internet bouleversé.

Anne Roullier (Orixa) et **Pierre Malpel** (Unicef)

CHEMIN PARCOURU

Etude de cas de l'UNHCR sur les campagnes de collecte digitales

Au contraire de grandes ONG, l'Agence des Nations Unies pour les réfugiés (UNHCR) organise des campagnes de collecte depuis 7 ans seulement. Les intervenantes de cette organisation internationale reviendront durant cet atelier sur ce chemin parcouru qui leur permet à présent de réaliser maintenant une collecte annuelle d'1 million d'euros et sur la place primordiale qu'a pris le digital dans leur stratégie. De quoi vous inspirer pour votre future collecte !

Aurélie Combe et **Marie Bretez Bourgeois** (UNHCR)



PHILANTHROPIE, GRANDS DONATEURS

PROSPECTION

Comment créer une offre attractive et créative pour les grands donateurs ?

Les grands donateurs représentent un soutien financier crucial pour votre cause. Comment développer ou créer de toute pièce une offre personnalisée pour mobiliser des soutiens de long terme ? Leila Bahloul partagera son parcours chez Action Contre la Faim depuis 2017 pour intégrer une offre grand donateur dans un écosystème marketing direct, tandis que Sandra Bouscal, accompagnant plusieurs associations, les aide à formuler leur offre unique, et travailler leur réseau élargi. Explorez les étapes de la prospection, telles que le diagnostic initial de sa structure, l'état des lieux de son cercle de grands donateurs potentiels, la révision de la matrice de reconnaissance, du pitch ou du financement fléché... Grâce à leur expertise, analysez les leviers à activer pour prospecter efficacement, personnaliser vos approches avec les grands donateurs, peu importe la taille de votre association.

Leila Bahloul (ACF) et **Sandra Bouscal** (COMÈTE)

GOUVERNANCE

Pourquoi et comment mobiliser sa gouvernance pour réussir une démarche grands donateurs ?

Vous souhaitez établir une stratégie de collecte de fonds auprès des grands donateurs : quels sont les facteurs de réussite d'une telle stratégie ? Le rôle actif de la gouvernance en est un, indéniablement. Par gouvernance, on entend souvent la direction de l'organisation et parfois le conseil d'administration. Pourquoi et comment doivent-ils s'impliquer ? A quel moment, sous quelle forme et à quelle fréquence ? Après avoir rappelé les fondamentaux d'une démarche grands donateurs, Laurent et Nathalie donneront des exemples de gouvernance impliquée et proposeront leurs conseils pour mobiliser celle-ci lorsqu'elle ne l'est pas.

Laurent Mellier (Institut Imagine) et **Nathalie Levallois** (Philantropic Orchestra)

UPGRADE

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)

EVENEMENTIEL

Réussir son événementiel de collecte : serez-vous le prochain Met Gala ?

Comment monter un événement à l'étranger sans équipe sur place ? Comment cultiver un fort sentiment d'appartenance parmi les participants et atteindre les objectifs de son organisation ? Plongez-vous dans l'expérience d'un événement à grande échelle en découvrant le bilan d'un Dîner de Gala de 120 personnes mené à Londres par la Fondation CentraleSupélec. Quels sont les critères de réussite d'un tel événement ? Dans cet atelier interactif, les intervenantes vous partagent leurs réussites, difficultés et solutions, pour vous permettre d'agir à votre tour. Repartez avec une vision claire des facteurs de succès et de bonnes pratiques, prêts à créer un événement philanthropique remarquable !

Kate De Montjoye (GULMOHAR EVENTS) et **Audrey Duval** (Fondation CentraleSupélec)

STRATEGIE

Convaincre en interne et passer le cap d'une campagne Grands Do

Imaginez un grand projet d'avenir, un changement d'échelle qui nécessite une stratégie en fundraising audacieuse. Comment franchir le cap et passer d'une stratégie de fundraising uniquement axée sur le mécénat d'entreprise à une stratégie grands donateurs ? Comment mobiliser vos équipes internes et convaincre votre conseil d'administration ? Joanna Jammes partagera son expérience et les clés du succès pour transformer une campagne de levée de fonds en un véritable moteur de mobilisation interne. Apprenez à rallier votre conseil d'administration et à être crédible dans vos arguments. Joanna partagera les étapes qu'elle a suivies pour mobiliser et faire adhérer à la campagne et les jalons de ce long processus. Rejoignez-nous lors de cet atelier captivant et repartez avec des idées concrètes pour vous lancer.

Joanna Jammes (l'Envol)



LEGS

CAMPAGNES COLLECTIVES

Campagnes Collectives de Libéralités/Legs en France et en Belgique : ensemble pour plus d'impact !

Qui sont les prospects testateurs et comment s'adresser à eux ? Les campagnes collectives deviennent une interface incontournable, guidant les donateurs vers une multitude de causes locales, internationales ou intersectorielles. Mais, quelle est la plus-value pour les associations qui participent à de telles campagnes ? Découvrez la première campagne collective française de développement des libéralités avec Testament Solidaire, et l'expérience des associations engagées à leurs côtés. Retracer le parcours de Testament.be en Belgique avec ces campagnes collectives et leur communauté de 150 associations, au cours des 17 dernières années. Rejoignez la session pour explorer les rouages des campagnes collectives et accroître votre impact.

Ambre Danquigny (Testament Solidaire), **Valérie Denis** (Testament.be) et **Kristel Cohen** (Fondation Action Enfance)

ORGANISATION

Le trio gagnant de la stratégie legs : développement, relation testateurs et gestion de successions

Comment aborder conjointement la promotion efficace des legs, l'entretien des relations-donateurs durables, et la gestion des successions ? Avec une approche équilibrée, découvrez comment ces trois

piliers peuvent interagir en synergie pour créer une stratégie solide et cohérente, illustrée par des exemples de campagnes inspirantes. Les intervenantes vous partagent leur guide de bons processus et procédures, les écueils à éviter et les leçons tirées de leurs propres expériences. Repartez avec des outils concrets pour optimiser votre approche et pour maximiser votre efficacité.

Lise-Audrey Bazerole (Care France), **Adèle Chevalier** (Unicef).

PROSPECTIVE

Comment les Aînés redéfiniront les Libéralités ?

En 1968, à 20 ans, ils ont révolutionné la société ; en 2028, à 80 ans, ils vont révolutionner vos libéralités.

Cet atelier vous propose de découvrir les impacts générés par les nouvelles générations – Boomers et X – sur les libéralités. Les changements induits par les nouveaux modes de vie en société, leurs consommations, leurs visions de notre avenir commun, leurs valeurs auront des impacts décisifs dans tous les domaines de la société, et notamment dans le secteur de la philanthropie.

A la lumière de ce nouveau paradigme sociétal, comment attirer, accompagner, conseiller et fidéliser ces nouveaux et futurs seniors ? Quels sont les impacts majeurs dans la vie d'un chargé des relations-testateurs ? Comment réinventer la stratégie des libéralités face à cette transformation profonde d'une société vieillissante mais toujours plus connectée ? Rejoignez cette session pour mieux comprendre et anticiper ces évolutions (macro et micro).

Camille Perrier (WWF France) et **Benoit Goblot** (Matinal)

METHODOLOGIE

Cap sur les Legs : guide pratique pour démarrer

Recevoir un legs est une véritable opportunité pour une organisation. Quels sont les premiers réflexes à développer, les démarches et les bonnes procédures à suivre pour assurer une gestion efficace ? Est-ce un leg universel ou un leg particulier ? Que faire s'il y a plusieurs héritiers ? Comment interpréter le testament ? Comment gérer l'usufruit ? Quels sont les risques de litiges engendrés par la succession ? Pierre-Henri Ollier partage avec vous les différentes hypothèses et les questions cruciales à considérer étape par étape. Il met en lumière les démarches indispensables, telles que la demande d'une copie du testament, l'identification du type de legs, l'inventaire des biens immobiliers... Venez avec vos questions et rejoignez la session pour acquérir des connaissances pratiques et le b.a.-ba juridique, afin de relever ce défi avec confiance et assurance au sein de votre organisation.

Pierre Henri Ollier (Hôpital américain de Paris)

STRATEGIE

Lancer sa stratégie libéralités, retour d'expérience : réussites et écueils.

Du recrutement d'une personne dédiée, en passant par la création du discours et des outils de communication et la mise en œuvre d'un cycle relationnel en 360 avec les différentes parties-prenantes, venez découvrir le retour d'expérience de la Fédération Française des Diabétiques !

Ingrid Aubry-Sarriot, (Fédération Française des Diabétiques), **Laura Mery Trichard** et **Virginie Gagnaire** (Alteriade)



PARTENARIATS ENTREPRISES

CHEMIN PARCOURU

Stratégie d'entreprise : « La singulière histoire de l'association Siel Bleu »

Comment développer des partenariats stratégiques et pérennes avec les entreprises pour soutenir votre mission associative ? Comment diversifier ses sources de financement et éviter la dépendance à un seul mécène ? Comment Siel Bleu a-t-elle évolué au cours des dix dernières années et quelles

sont les leçons à tirer de cette expérience ? Jean-Michel Ricard présente la stratégie partenariale qu'il a mené pour élargir le nombre de bénéficiaires et garantir l'accessibilité financière et géographique de ses actions au plus grand nombre. Découvrez comment l'association a créé un fonds de solidarité, intégré des structures capitalistiques pour garantir son autonomie. Une occasion de réfléchir aux perspectives des fondations abrités et FRUP (fondation reconnue d'utilité publique). Rejoignez cette session pour pérenniser votre modèle associatif.

Jean-Michel Ricard (Siel Bleu)

PROSPECTION

Transformer vos mécènes en ambassadeurs engagés : les clés du succès

La mobilisation de vos partenaires est votre défi ! Comment transformer votre réseau en un comité de soutien dynamique ? Paris ou province, quels sont les secrets pour créer un club de dirigeants d'entreprises ? Comment concevoir des événements thématiques à fort impact et des stratégies de communication attrayantes ? Quelles bonnes pratiques pour maximiser votre influence ? À travers ce témoignage, découvrez des stratégies concrètes. Rejoignez cet atelier interactif pour explorer des pistes concrètes et des nouvelles approches, partager vos expériences et vous inspirer mutuellement des autres participants.

Bénédicte Hamon (Seacleaners)

PROSPECTION

Prospecter efficacement les entreprises : conseils et astuces pour se lancer !

Comment identifier, développer et mobiliser son réseau pour une prospection fructueuse ? Pourquoi votre CA et vos bénévoles n'activent pas toujours leur réseau ? Quels sont les freins et comment y remédier ? Comment solliciter efficacement (existants – perdus de vue – nouveaux) ? Découvrez des astuces pratiques, pour optimiser vos appels et courriels, percer les barrages, relancer... Alliant conseils méthodologiques et exercices pratiques, cet atelier vous invite à cartographier votre réseau, à explorer les sphères de prospection et à définir des stratégies pour les activer. Préparez-vous à passer à l'action et à voir vos efforts de prospection porter leurs fruits !

Delphine Hoffmann (DH Impact Mécénat) et **Virginie Prelle** (Les yeux dans la tête & Les enfants de la balle)

JURIDIQUE

Faut-il supprimer les contreparties pour un Mécénat Durable ?

Les contreparties sont-elles le point névralgique de votre stratégie ? Moins vous donnez de contreparties, mieux vous vous portez ! Comment concilier la réduction des contreparties avec un programme de fidélisation efficace ? Quelles offres peuvent séduire les entreprises partenaires ? Êtes-vous au fait des normes et principes juridiques et fiscaux actuels ? Cet atelier interactif vous plongera dans les rouages complexes des contreparties, abordant les avantages fiscaux, les exigences de valorisation, ainsi que les pièges à éviter, comme la disproportion marquée pouvant compromettre votre opération de mécénat. Venez poser vos questions et repartez avec des réponses concrètes pour sécuriser votre opération de mécénat.

Wilfried MEYNET (avocat KELTEN)

MECENAT DE COMPETENCES

Mettre en place le mécénat de compétences : comment convaincre en interne et en externe ?

Claude Chaillou (Restos du Cœur) **Alexandra Koostra** et **Alix Armanet** (Société Générale). Modéré par **Yann Queinnec**, (Admical)

REGARD DE MECENES

Mécénat & RSE : quelles sont les "nouvelles" attentes des entreprises ?

Mathilde Lerosier (Fondation d'entreprise AG2R LA MONDIALE), **Alexandre Perra** (Fondation d'entreprise EDF) et **Cédric Laroyenne** (EPSA Foundation). Modéré par : **Jérémy Fretin** (Fondation pour la Nature et l'Homme)

APPEL A PROJET

Réussir vos Appels à projets : Stratégies gagnantes !

Comment répondre efficacement aux appels à projets et maximiser vos chances de succès ? Comment identifier les appels à projets pertinents et comprendre les attentes du financeur ? Comment développer un argumentaire convaincant et des indicateurs pertinents ? Comment définir et présenter un budget cohérent qui captera l'attention des financeurs ? A partir d'exemples concrets, les intervenants vous partagent leurs stratégies et leurs bonnes pratiques pour adapter vos réponses aux typologies de projets et divers profils de financeurs (fondations ou institutions publiques). Cet atelier est conçu pour vous fournir des conseils concrets, pour vous permettre de développer vos projets sur le long terme en optimisant vos chances de financement.

Lucile Guez (Consultante et formatrice) et **Robleh Wihip** (Association Novosports)

Session digitale

Donner à la générosité
de nouveaux moyens
de grandir.

générosité



h_opening



ENVIRONNEMENT DE LA COLLECTE

RELATION DONATEURS

Comment organiser les relations donateur en interne pour innover ?

Comment la relation donateur peut devenir un véritable maillon de la prospection et de la fidélisation ? Pour renforcer la valeur ajoutée des responsables donateurs, les intervenantes vous partagent leurs outils, défis et bonnes pratiques : Découvrez comment optimiser votre réactivité grâce à l'IA, collaborer efficacement avec les autres services, et tirer parti des feedbacks des donateurs pour ajuster vos campagnes. Explorez leurs bonnes pratiques pour favoriser l'engagement par les rencontres et les échanges directs avec les donateurs, développer des parcours d'accueil personnalisés et prévenir l'attrition. Rejoignez cet atelier en intelligence collective pour partager vos expériences, transformer vos relations-donateurs et maximiser votre impact.

Carla Figlarz (Greenpeace) et **Rayna Paraskov** (Institut Pasteur)

ETHIQUE – Niveau Expert

Cartographier les risques

Prévention des risques et éthique : la multiplication des risques réputationnels et financiers pour les associations et fondations se multiplient. Pour les prévenir encore faut-il les identifier. Nous vous proposons un atelier interactif afin de découvrir une méthodologie et un outil puissant qui vous permettront de prévenir les risques majeurs encourus par votre organisation et les impacts que cela peut avoir dans le domaine du fundraising, de l'image et de la réputation de votre organisation. La cartographie des risques est un exercice qui vous permet d'évaluer au sein de votre organisation les principaux risques, de définir leur criticité et surtout d'anticiper les réponses collectives à apporter.

Suzanne Chami (Déléguée générale de l'Institut IDEAS), **Catherine Sudres** (fondatrice du cabinet Causes and Co et administratrice IDEAS)

*Cartographie des risques : outil réalisé par [l'Institut IDEAS](#) / Sous licence [CC BY-NC-ND 4.0 DEED](#)

GIVING TUESDAY - Session en anglais et en français

#Giving Tuesday, rejoignez l'opération des fundraisers du monde entier

Après une brève présentation du mouvement et notamment un focus sur l'opportunité fundraising pour vos organisations, vous découvrirez quelques exemples de participation de #GivingTuesday 2023 pour faire le plein d'idées.

Pour aller plus loin cette année, ont été invités les représentants de #GivingTuesday Togo, Népal, RDC et Burkina Faso. Chacun viendra présenter la façon dont le GivingTuesday s'organise dans son pays et l'impact de ce mouvement mondial de promotion de la générosité.

Frédéric Fournier (Leader France Giving Tuesday), **Ambre Danquigny** (consultante), **Aristide Ouedraogo** (Leader Giving Tuesday Burkina Faso), **Raman Dhakal** (Leader Giving Tuesday Nepal) et **Mawulé KOUEDJIN** (Leader Giving Tuesday Togo). [Session digitale](#)



Grande nouveauté cette année, nous vous proposons un parcours 100% dédié à l'innovation dans une salle réservée pour l'occasion, en partenariat avec **Orixa Fundraising**. Pendant les 3 jours de séminaire, de nombreux intervenants viendront pour parler de thématiques variées pour vous permettre d'innover dans le fundraising.

Au programme :

Master classe **MARKETING DIGITAL**

Osez passer à la télé ! Sortez du plan média classique et explorez les nouvelles opportunités de la TV digitale

Les habitudes de consommation et l'évolution des donatrices et donateurs demandent une adaptation dans vos prises de parole et dans vos activations. Le digital prenant de plus en plus de place, il permet une adaptabilité et une porte d'entrée facilitée par des coûts moindres que ce que les médias traditionnels proposent, alors que l'écran de TV reste le média le plus fort pour travailler la mémorisation. Au travers de différents retours d'expériences et mises en pratique, nous découvrirons ensemble comment coupler le digital avec la TV pour travailler la notoriété, le développement des libéralités ou l'acquisition de donateurs réguliers. L'objectif de cette masterclass : vous donner les clés pour développer votre plan média sur la TV digitale et activer les bons leviers afin d'obtenir les résultats les plus probants.

Alix Guilhem (SPA), **Mercedes Sánchez Ordóñez** (Médecins du monde), **Benjamin Mari** et **Alice Fradin** (Orixa),

TELEMARKETING

IA Boost: comment l'IA révolutionne le Télémarketing pour maximiser les dons !

Dans cet atelier, venez explorer concrètement comment l'IA révolutionne les stratégies de télémarketing pour la conquête et la fidélisation des donateurs. Les intervenants aborderont des sujets tels que les contrôles qualité, les enquêtes de notoriété et les remontées sur des thématiques précises. Mais également comment l'IA permet l'ultra-personnalisation des contacts ou l'identification des donateurs les plus susceptibles de s'engager. Rejoignez cette session pour explorer ensemble les opportunités offertes par l'IA dans le domaine du télémarketing.

David Klajman (Fidelis) *et autre Intervenant à venir*

CYCLE RELATIONNEL

Changez votre approche digitale, passez au fundraising du dialogue !

Dispositifs digitaux, approches relationnelles, communautés d'engagement : bâtir votre stratégie de collecte en partant de vos donateurs.

Centrer la stratégie de collecte sur vos publics de soutien permet de créer une relation forte et durable en mettant vos donateurs et leurs attentes au centre. Découvrez les outils et approches pouvant être utilisés afin de mieux comprendre et répondre à leurs besoins, en délivrant des contenus pertinents et en multipliant les points de contact autour d'un storytelling engageant. Cet atelier

explorera les pratiques digitales pour nouer avec vos donateurs un lien durable et augmenter leur engagement à vos côtés.

Paul Bocquiny et **Caroline Grancoïn Marchi** (Maxyma)

DATA

Comment optimiser les passerelles entre l'univers des sondages et des outils CRM pour en faire une opportunité de connaissance afin d'optimiser les enjeux de fidélisation et de conquête

Comment transformer les études d'opinion en véritables leviers marketing pour vos campagnes de collecte de dons. ? Comment l'intégration des résultats de sondages dans vos outils CRM peut révolutionner votre approche de la fidélisation des donateurs ? Oktos et OpinionWay s'associent pour proposer des études et des baromètres qui intègrent des dimensions générationnelle et territoriale pour enrichir les critères RFM (Récence, Fréquence, Montant) de vos bases de données. Cette synergie permet d'identifier des leviers spécifiques à chaque cause, de segmenter finement vos publics et de les activer efficacement avec vos outils CRM. L'association APF présentera comment tirer profit de ces études et les appliquer concrètement à sa collecte. Un échange formateur qui vous permettra à vous aussi, de trouver les leviers à actionner pour maximiser et fidéliser vos donateurs !

Renaud de Beaucorps (Oktos), **Philippe Le Magueresse** (OpinionWay) et **Sylvain Coudon** (APF France handicap)

ENGAGEMENT

Comment cultiver l'engagement via l'espace donateurs ?

Comment maximiser les dons tout en améliorant la qualité des relations et la collecte de données ? Quels outils et stratégies peuvent alléger la charge de travail de vos équipes tout en stimulant l'engagement des donateurs ? Quelles solutions innovantes pourraient être mises en œuvre pour enrichir l'expérience de vos donateurs ? Vous interrogez-vous sur l'exploitation complète des fonctionnalités de votre espace donateur ? (Questions-réponses, reçu fiscal, mise à jour des données, campagne d'upgrade, contenu exclusif...). Avec ce tour d'horizon des solutions pratiques et des mécanismes efficaces, découvrez comment les organisations tirent parti de leurs espaces donateurs pour dynamiser leur croissance et renforcer leurs liens avec leur communauté de donateurs. Repartez de cet atelier avec des outils, des stratégies éprouvées et une vision claire pour maximiser l'impact de votre espace donateurs.

Nicolas Kyriacou (Hopening), **Carine Vincent** et **Margaux Dies** (Ediis)

ACQUISITION ET FIDELISATION / PRELEVEMENT AUTOMATIQUE

Réinventer l'engagement : Étude de cas Greenpeace sur l'offre d'adhésion famille

Pour toucher et engager de nouvelles audiences en PA, Greenpeace France a créé une offre d'adhésion spécifiquement dédiée aux familles. A travers cette étude de cas, les intervenantes partagent leur retour d'expérience sur ce projet expérimental, qui a mobilisé de nombreux services en interne, et permis de recruter plus de 600 familles en PA en seulement deux mois, sur le web. Découvrez la méthodologie agile adoptée, la stratégie de diffusion déployée ainsi que les défis inattendus rencontrés. Repartez avec des idées concrètes pour optimiser votre stratégie d'acquisition et de fidélisation.

Léa Schwarcz et **Elina Cattez** (Greenpeace)

INNOVATION

Innovation Tech & Gaming : Révolutionnez Votre Collecte !

Comment atteindre une cible plus jeune en intégrant efficacement la tech et le gaming dans votre collecte ? Comment appréhender l'écosystème complexe du gaming et collaborer avec les acteurs clés pour se lancer ? Comment ajuster votre démarche, pour entrecroiser le monde du gaming et votre cause ? Rejoignez Sarah Tirmarche de l'EPIC Fondation pour découvrir leur "giving lab". Une occasion de découvrir la genèse et la mise en place de leur dernière initiative #EsportsForGood qui vise à mobiliser les acteurs professionnels d'un nouveau secteur, l'e-sport, dans la philanthropie. Participez à cette session pour découvrir les défis, les bonnes pratiques et partagez vos expériences entre collecteurs, plaçant l'innovation au cœur de la stratégie de collecte.

Sarah Tirmarche (EPIC Foundation)

RESEAUX SOCIAUX

L'importance du social media fundraising dans le recrutement de nouveaux donateurs

Comment optimiser votre campagne de collecte de fonds sur les réseaux sociaux pour l'acquisition de nouveaux donateurs ? En mettant l'accent sur les stratégies de collecte de fonds en ligne et en s'appuyant des exemples précis de la campagne de fin d'année pour la Fondation Abbé Pierre, cet atelier explorera comment les plateformes sociales telles que Facebook, Instagram et Tik Tok et le recours aux influenceurs peuvent être utilisées de manière efficace pour mobiliser et engager les audiences ? En fournissant des conseils pratiques et des retours d'expérience, les intervenants vous donneront les outils nécessaires pour étendre votre base de donateurs et accroître votre influence sur les réseaux sociaux.

Charles Breuil (One Heart) et **Meryll Amsallem** (Fondation Abbé Pierre)

RELATION DONATEURS

Comment organiser les relations donateur en interne pour innover ?

Comment la relation donateur peut devenir un véritable maillon de la prospection et de la fidélisation ? Pour renforcer la valeur ajoutée des responsables donateurs, les intervenantes vous partagent leurs outils, défis et bonnes pratiques : Découvrez comment optimiser votre réactivité grâce à l'IA, collaborer efficacement avec les autres services, et tirer parti des feedbacks des donateurs pour ajuster vos campagnes. Explorez leurs bonnes pratiques pour favoriser l'engagement par les rencontres et les échanges directs avec les donateurs, développer des parcours d'accueil personnalisés et prévenir l'attrition. Rejoignez cet atelier en intelligence collective pour partager vos expériences, transformer vos relations-donateurs et maximiser votre impact.

Laetitia Lesné et **Carla Figlarz** (Greenpeace) et **Rayna Paraskov** (Institut Pasteur)

ATELIER C1 : L'ENGAGEMENT

Comment cultiver l'engagement via l'espace donateur ?

Les intervenants



Margaux DIES
Chef de Projet
Digital Fundraising



Nicolas KYRIACOU
Responsable Marketing Digital
Apprentis d'Auteuil



Carine VINCENT
Directrice
EDIIS-AID

← 25 Juin
à 17h
Salle Rio 1

← 26 Juin
à 14h30
Auditorium

Venez nombreux !



45 avenue du Général Leclerc, 60500 Chantilly
Carine Vincent / Directrice Edis Aid
+33 6 09 67 57 14
carine.vincent@ediis.fr

PARTENAIRE OR

AFFséminaire

23^{ème} Séminaire francophone
de la collecte de fonds
25, 26 et 27 juin 2024



Association Française des
Fundraisers

Membre du Club
des partenaires

ACCOMPAGNEMENT



MÉTIER

Le coaching : pourquoi on vous en propose ?

L'équipe de l'AFF veut être au plus près de vos besoins d'évolution de carrière, de votre montée en compétences, de résolution de problèmes, propres à votre organisation. C'est pourquoi nous avons développé cet axe d'accompagnement complet au sein de nos différents événements. Ces rencontres en face à face avec un expert vous permettront de bénéficier de conseils sur-mesure sur une problématique bien spécifique au cours d'un échange confidentiel.



Coachings « fundraising » (30 min)

Venez avec vos questions ! Pendant ces rencontres individuelles de 30 minutes dans une salle du FIAP dédiée, bénéficiez des conseils d'un spécialiste expert sur une problématique spécifique. (CRM, data, télémarketing, campagne grands dos, middle donors, prospection, collecte digitale, legs...)

A partir du 11 juin 2024 : Sur inscription préalable via [Swapcard](#) !

L'intervenant reviendra vers vous pour confirmer la rencontre et prendre connaissance de votre problématique. Merci de respecter votre engagement. (places limitées entre 1 à 4 personnes par créneau).



Vous souhaitez faire le point sur votre parcours ? Des consultants vous proposent de venir échanger pendant 15 minutes, en toute confidentialité, pour faire le bilan et étudier vos perspectives.

**Sur inscription préalable via [Swapcard](#) (places limitées à 1 personne par créneau)
Créneaux à réserver sur l'onglet programme pour prendre des RDV individuels**

Entretiens Carrière (15 min)

Vous souhaitez faire le point sur votre parcours ? Les consultants de **Partium** vous proposent de venir échanger pendant 15 minutes, en toute confidentialité, pour faire le bilan et étudier vos perspectives.

**Sur inscription préalable via [Swapcard](#) (places limitées à 1 personne par créneau)
Créneaux à réserver sur l'onglet « Coachings & Entretiens » pour prendre des RDV individuels**

- Mardi 25 juin : 12h40-13h55
- Mercredi 26 juin : 12h40 -14h15
- Jeudi 27 juin : 12h40 – 14h15

Entretiens Formation - AFF (15 min)

Comment faire évoluer sa carrière par la formation ? Quelles sont les formations proposées par l'AFF qui pourraient répondre à vos besoins ? Quels sont les financements possibles ? Quels sont vos droits en matière de formation ? Nous vous aiderons à identifier les bons interlocuteurs et saisir les opportunités de formation pour valoriser votre parcours professionnel.

Caroline Marry (Pôle Formation – AFF)

**Sur inscription préalable via [Swapcard](#) (places limitées à 1 personne par créneau)
Créneaux à réserver sur l'onglet programme pour prendre des RDV individuels –**

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 ce séminaire pour échanger et partager avec vos pairs.

↳ L'Apéro Quizz

L'apéro Quizz en musique ! Un moment convivial plein d'humour et de bonne humeur autour d'un quizz musical. Des équipes s'affronteront sans retenue sur le terrain de la culture musicale et caritative. Venez tester vos connaissances ! Promis, cette soirée d'ouverture sera festive et amusante ! Une surprise attend les gagnants.

↳ Le Cocktail networking

Au programme : rencontres, échanges et quelques surprises !

↳ Les pauses-café

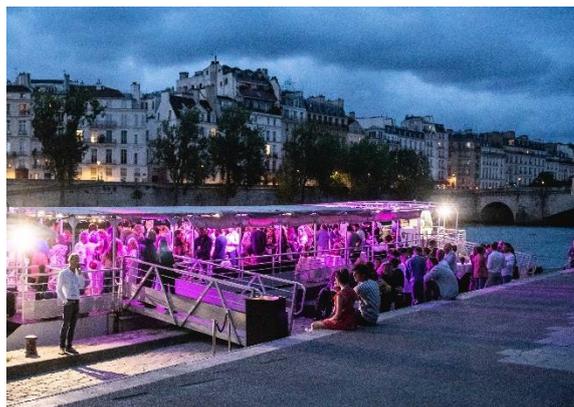
Venez nous retrouver lors de la pause-café pour échanger avec vos pairs tout en profitant d'une boisson chaude et d'une douceur sucrée.

A retrouver au niveau +1, Espace Jean Monnet et au niveau 0, dans le hall.

↳ La soirée de clôture

La désormais traditionnelle soirée du séminaire se déroulera sur la Péniche sous forme de buffet dinatoire et sera l'occasion de rencontrer vos homologues et d'échanger avec eux tout au long de la soirée. La convivialité sera plus que jamais de mise !

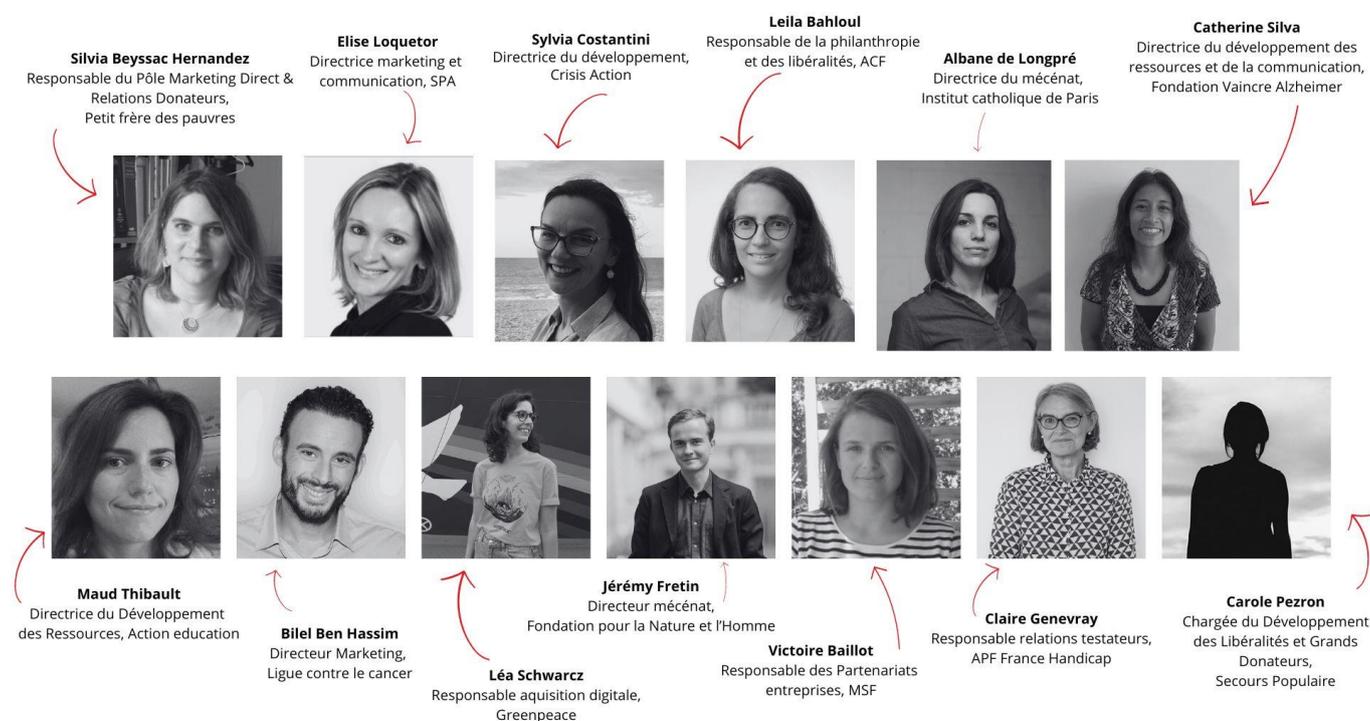
La péniche - Quai de la Tournelle - Paris





Le comité de pilotage de cette 23^{ème} édition

L'AFF souhaite remercier tout particulièrement les membres du Comité de Pilotage qui ont grandement contribué au programme de cette 23^{ème} édition



Ils s'engagent à nos côtés,
MERCI A EUX !

MERCI AUX

PARTENAIRES

PARTENAIRE PRINCIPAL



FIDELIS. Depuis plus de 10 ans, nous mettons notre expertise du fundraising au service d'associations et ONG, de fondations, fédérations et hôpitaux. Notre engagement : augmenter de façon significative le nombre de nouveaux donateurs et de donateurs fidèles avec un ROI garanti. Notre expertise : assurer un volume de ressources pérenne à nos clients, et donc une meilleure visibilité financière, grâce à la conversion des donateurs ponctuels en donateurs réguliers (campagnes Transformation PA et Welcome PA), grâce à l'augmentation du montant des prélèvements automatiques (campagne Upgrade PA) et grâce à la reconquête d'anciens donateurs (campagne Réactivation PA). La réussite de nos collectes de dons repose sur... [lire la suite](#)

PARTENAIRE HUB INNOVATION



ORIXA FUNDRAISING. Orixia Fundraising, première agence digitale dédiée au secteur du non-profit, a développé une expertise pointue dans le conseil et la médiatisation pour booster les campagnes de collecte comme la notoriété auprès des structures caritatives. Notre équipe d'experts vous accompagne sur l'ensemble de vos enjeux pour développer le recrutement de nouveaux donateurs, la consolidation et la fidélisation via la mise en place de campagnes pensées en 360°, intégrant l'ensemble des leviers à disposition. Orixia... [lire la suite](#)

PARTENAIRES OR



EDIIS AID. Avec Ediis-AID, bénéficiez de l'ensemble des solutions techniques & humaines pour mobiliser votre audience et gérer efficacement vos campagnes, vos dons et vos précieux donateurs. Alizé CRM dédié Fundraising, espace personnel, marketing automation, plateforme digitale, fulfilment, édition et routage de vos reçus fiscaux... une offre personnalisée, pour une collecte optimisée. En 2023, nos plateformes ont géré plus de 686 millions d'euros issus des campagnes cross canal de nos clients. Aujourd'hui plus de... [lire la suite](#)



ADFINITAS. Pour révéler l'engagement de tous les publics, l'agence de marketing adfinitas a développé un écosystème qui favorise l'innovation : parcours donateur, data, recherche d'une compréhension des insights donateurs, co-création avec les clients, Demain la Veille... En faisant grandir ses équipes en termes de compétences, d'autonomie, d'efficacité et de bien-être, adfinitas propose les stratégies les plus novatrices à plus de 40 acteurs, dont l'Institut du Cerveau, la SPA, les Petits Frères des Pauvres... [lire la suite](#)

M A X < M A

MAXYMA. MAXYMA est une agence de fundraising et communication. Située parmi les premières agences conseil en collecte de fonds, MAXYMA s'est spécialisée dans l'initialisation et la transformation des modèles marketing des acteurs du bien commun. Depuis 20 ans, MAXYMA accompagne les associations, les fondations, les collectivités et les entreprises à mission pour créer et animer leur communauté d'engagement. Faire aimer, faire donner, faire participer. Ensemble, faisons gagner votre cause !

hopening
groupe

HOPENING. Le GROUPE HOPENING est un acteur majeur en France des solutions de marketing numérique au service de l'engagement et de la générosité. Nos entités Conseil et Marketing : HOPENING, PHILANTHROPIA, ONE HEART, et Data : QUALIDATA, OHME, HOPENING CLOUD SERVICES, interviennent sur le plus large spectre de disciplines et pour l'ensemble des acteurs de l'Intérêt général. Spécialistes du Don et de la Générosité, notre ambition est d'accompagner ces acteurs dans la transformation numérique de leurs...[lire la suite](#)

alter
communication
& fundraising
iade

ALTERIADE. La SCOP Alteriade est une agence conseil en communication et fundraising. Depuis 2005, ses équipes (29 personnes aujourd'hui) accompagnent les acteurs de l'intérêt général, de manière raisonnée et engagée, pour développer leurs ressources, leurs communautés et leur notoriété. Elles conçoivent et mettent en œuvre des stratégies 360° sur-mesure (marketing relationnel, fundraising digital, legs et libéralités, communication) en plaçant innovation, performance et créativité au cœur de leur activité.

voxens
groupe stellant

VOXENS. Voxens Madagascar est un centre de contact éthique qui vous fait bénéficier de son expertise en relation client pour soigner votre relation donateur et ainsi vous permettre de continuer à mener à bien votre mission. En choisissant de vous associer à un partenaire tel que Voxens Madagascar vous avez la possibilité d'optimiser vos dépenses liées à la relation donateur sans compromettre vos valeurs, ni la qualité de la prestation délivrée.

PARTENAIRE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Talk
fundraising

TALK FUNDRAISING. Créé en 2007, TALK est un centre d'appels 100% dédié au Fundraising, avec 90 personnes engagées et motivées, dans des locaux totalement écologiques qui optimisent la qualité du travail. TALK accompagne les organisations tout au long du cycle de vie de leurs donateurs en intégrant le téléphone au cœur de leur stratégie omnicanale.

PARTENAIRE FACE À FACE


L'Agence Solidaire

L'AGENCE SOLIDAIRE. L'Agence Solidaire est une entreprise de l'Économie Sociale et Solidaire agréée ESUS. Depuis 2018, nous accompagnons les associations, les organisations non gouvernementales (ONG), et les initiatives d'intérêt général dans le développement de leurs ressources financières. Spécialisés dans la collecte de fonds en face-à-face, nous construisons avec nos clients des missions de collecte de fonds en rue, en sites privés, ou en itinérantes. Depuis 2018, nos équipes de fundraisers ont recruté plus de 180 000...[lire la suite](#)

 **SPINDATA.** Depuis plus de 25 ans, Spindata (ex Complex Systems) aide les associations, quelque soit leur taille, leurs agences, mais aussi les entreprises, à transformer les data en leviers d'actions marketing. En tant que bureau d'études data, Spindata accompagne les associations sur toutes les problématiques de connaissance donateurs ou testateurs, segmentation, scoring et prédictif, Life Time Value, bilan de collecte... Nous avons pour cela développé des solutions innovantes, comme la qualification Kaliscope Profils...[lire la suite](#)

PARTENAIRE PAUSE CAFÉ

 **IRAISER.** Chez iRaiser, nous avons pour mission de donner aux organisations à but non lucratif les moyens de collecter plus de fonds et de recruter de nouveaux donateurs. Nous proposons des solutions Saas innovantes, faciles à utiliser et flexibles pour que vous puissiez vous concentrer sur ce qui compte vraiment : réaliser votre mission. Nous travaillons avec plus de 850 associations, issues de divers secteurs. Depuis notre lancement en 2012, nos clients ont collecté plus de 2 milliards d'euros avec nos solutions !

PARTENAIRE THÉ À LA MENTHE

 **ADM VALUE.** ADM VALUE améliore la performance des associations en combinant des solutions de digitalisation avec le meilleur de l'intelligence humaine, de l'intelligence émotionnelle et de l'intelligence artificielle. Avec ses 18 centres de contacts et implanté dans 8 pays, ADM Value met à la disposition des associations, ONG et fondations ses 100 téléconseillers dédiés à la collecte de dons, au Maroc et au Sénégal. Depuis 20 ans, nous offrons aux associations un savoir-faire reconnu en recrutement de donateurs...[lire la suite](#)

PARTENAIRE APÉRO QUIZZ

 **AVANCI.** Avanci (anciennement Adress Company) est une agence Conseil, Data & Marketing exploitant tout le potentiel de la data pour accélérer votre collecte de fonds et la valeur de vos donateurs à travers la notoriété, l'acquisition et la fidélisation. Depuis 25 ans, l'agence propose des solutions online et offline BtoB et BtoC pour recruter et fidéliser les donateurs grâce à la Data Quality, la connaissance donateurs, la création d'audience, l'animation, le parcours et l'expérience donateur.

PARTENAIRE RECRUTEMENT

 **PARTIUM.** Le cabinet de recrutement PARTIUM accompagne depuis 2011 les organisations qui portent un projet d'intérêt général selon 3 modalités : Recrutement, Executive Search et Management de Transition. En plus du sujet des cadres dirigeants, Partium est spécifiquement sollicité sur l'identification de fundraisers (Direction du développement, de la collecte, du mécénat/partenariat, des legs et libéralités, des campagnes grands donateurs) dans l'enseignement supérieur, la recherche, la santé, la culture, le social, le médico-social etc.



FACTORY. Spécialisé depuis plus de 30 ans dans la levée de dons majeurs, Factory aide ses clients à optimiser leur stratégie pour réaliser un saut d'échelle dans les montants qu'ils collectent. Son savoir-faire se fonde sur une expertise inégalée en prospect research, une vision inspirée de la philanthropie stratégique et de ses échanges réguliers avec de Grands Donateurs, et sur son expérience de terrain, tous secteurs confondus. Factory a accompagné plus d'une douzaine de Campagnes de développement de grande ampleur.

FONDATION DE FRANCE. Chaque jour, et depuis plus de 50 ans, la Fondation de France accompagne et transforme les envies d'agir en actions d'intérêt général efficaces. Premier réseau de philanthropie en France, la Fondation de France réunit donateurs, fondateurs, bénévoles et porteurs de projet sur tous les territoires. Sa valeur ajoutée : aider chacun à agir le plus efficacement possible dans les domaines d'intérêt général qui lui tiennent à cœur. Avec l'ambition de construire des solutions utiles, concrètes et durables qui...[lire la suite](#)



UNISERVICES. UNISERVICES, c'est 20 ans d'expérience dans la DATA et la FABRICATION ! Une équipe spécialisée qui vous accompagne dans vos projets de A à Z que ce soit en matière de datas, d'impression, de fabrication ou de routage. A chaque demande : une réponse sur-mesure réfléchie ensemble ! Un interlocuteur unique pilote votre projet avec des intervenants certifiés : un vrai gage de fluidité et de fiabilité. ► 11 collaborateurs impliqués et appliqués ► 18 millions de messages arrivés à bon port...[lire la suite](#)



L'ATELIER FAB. L'Atelier Fab est une agence de fabrication experte en print et en marketing direct. Du sourire, de la rigueur, de la créativité et une motivation à toute épreuve ! L'équipe de l'Atelier Fab est prête à vous aider à trouver VOTRE solution de communication, en incluant vos valeurs et notre expertise.



EURO TVS. Filiale d'Euro.Information, adossé au Crédit Mutuel Alliance Fédérale, EURO.TVS est expert dans le traitement des dons. Depuis de nombreuses années, nous accompagnons plus de 500 clients, dont 35 associations. Nous proposons des solutions adaptables et modulables, permettant d'accepter tout type de moyen de paiement (chèques, virements, CB, chèques cadeau). Nos équipes métiers spécialisées et dédiées répondront à vos besoins, de la réception des enveloppes, à l'encaissement des dons et à...[lire la suite](#)



CTRL-A. Ctrl-a : Le tout premier groupe numérique dédié à l'intérêt général. Cette naissance est le fruit d'une collaboration de longue date, nourrie par des valeurs communes et une vision partagée d'un numérique éthique, accessible et éco-responsable. Notre mission ? Façonner un web où l'accessibilité, la protection des données, la sécurité et la sobriété écologique ne sont pas de vaines promesses ou un argument marketing, mais la norme. Nous sommes acteurs du changement. Ensemble, bâtissons un numérique juste et utile.



EUDONET. Partenaire de votre mission, Eudonet soutient depuis plus de 20 ans les acteur·ice·s d'un avenir plus collaboratif, durable et solidaire avec notre plateforme SaaS dédiée aux associations et fondations. Plus de 570 organisations caritatives bénéficient de notre module CRM de référence pour fundraisers, solution de collecte de dons en ligne et outil d'animation de communautés. Gagnez du temps, fidélisez vos soutiens, maintenez un lien fort avec vos donateurs via une base de...[lire la suite](#)



ONEHEART. One Heart accompagne les acteurs du changement pour valoriser l'engagement et décupler leur impact grâce à ses deux activités : Une activité d'agence digitale spécialisée dans l'engagement des communautés, One Heart Communication : Experts en communication digitale et en fundraising créatif, nous construisons avec vous des stratégies sur-mesure pour optimiser vos objectifs : captation de leads, concepts novateurs, activations de communautés, marketing d'influence, plans médias... [lire la suite](#)



RGOODS. Chez RGOODS, notre mission consiste à insuffler un nouvel élan à la collecte de fonds pour les associations et les fondations. Nous proposons des solutions novatrices et performantes centrées sur le donateur et l'augmentation de ressources. Ces solutions permettent de mobiliser, recruter, fidéliser et ré-activer efficacement les donateurs, qu'ils soient des particuliers ou des entreprises. Nous accomplissons cela en respectant rigoureusement les directives de rémunération du secteur et en...[lire la suite](#)



COM&SENS. Depuis plus de 10 ans, COM&SENS accompagne le développement d'associations, de fondations et d'entreprises qui mettent la croissance de la personne au cœur de leur projet. Grâce à une approche globale, COM&SENS offre à des structures de toute taille, des moyens concrets pour démarrer et/ou développer une communication de générosité : conseil, mailings, campagnes digitales, vidéos, opération grands donateurs, mécénat ... COM&SENS complète son accompagnement avec la solution...[lire la suite](#)



OKTOS. Oktos est une société de Data marketing, depuis 1993. Société pionnière dans l'analyse de données pour donner de nouveaux repères et surtout de nouveaux outils Off et On line aux principaux acteurs Marketing qui agissent sur les enjeux de fidélisation et de conquête dans l'univers du caritatif et de la presse. Cette nouvelle vision permet à l'offre marketing et de communication de se réinventer en fonction des générations et des territoires. Ces nouveaux indicateurs... [lire la suite](#)



ISOSKELE. Isoskèle non-profit, c'est une équipe de 30 experts dédiés à la promotion de la générosité. Nous accompagnons les associations et fondations dans l'élaboration de leurs stratégies de collecte et de communication. Nous vous donnons les moyens de mener à bien vos missions d'intérêt général en réconciliant savoir-faire en communication et excellence en termes de précision marketing. Un équilibre qui répond aux nouveaux besoins des acteurs du secteur de la solidarité, pour qui la cohérence...[lire la suite](#)



PARAGON. De l'envoi de vos communications multicanales jusqu'au traitement des retours de campagnes de fidélisation et de recrutement, Paragon vous accompagne. Nos équipes basées en France se mobilisent depuis plus de 25 ans pour apporter une expérience donateur optimale, qu'il soit régulier, fidèle ou spontané. En 2022, nous avons géré la collecte de 2 millions de dons pour 15 associations et fondations. Qu'il s'agisse de gestion de dons ou de relation aux donateurs ...[lire la suite](#)



INNOVAIRRE. Innovairre est le leader mondial dans la collecte de fonds. Nous collaborons à la fois avec les agences de fundraising et en direct avec de multiples organisations à but non lucratif. Petites, moyennes ou grandes organisations, nous sommes votre partenaire ! Le Direct mail reste la méthode la plus efficace pour acquérir de nouveaux donateurs mais également pour les fidéliser. Bien que nous produisons plus d'un milliard de messages papiers (en tout genre) chaque...[lire la suite](#)

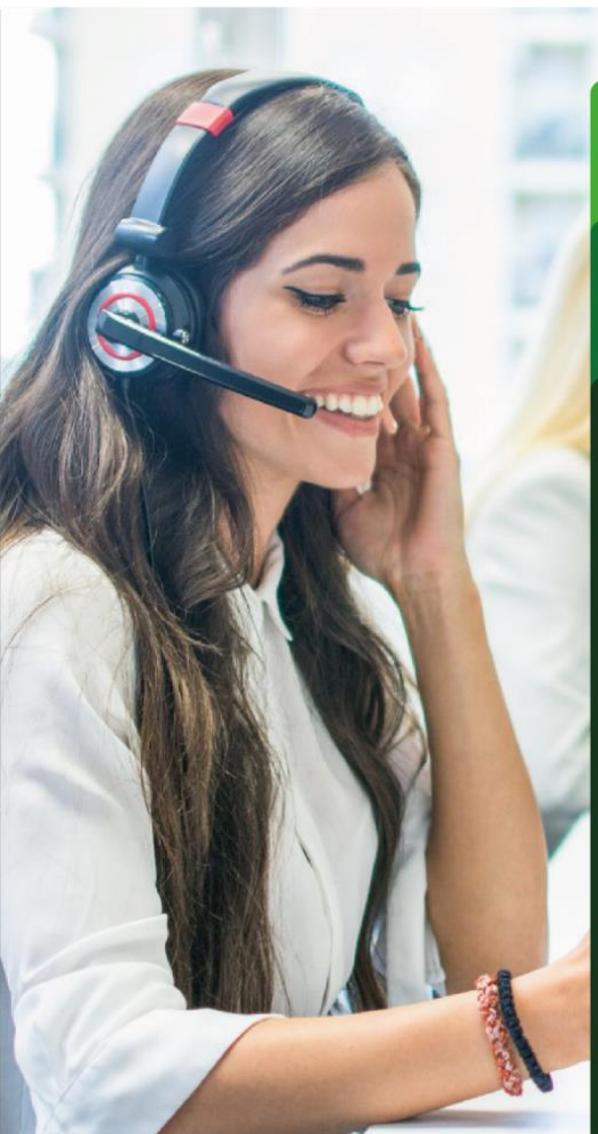


INTERSA. Depuis 1984, INTERSA est spécialisée dans la gestion externalisée de back-offices. Forte de la compétence de ses collaborateurs, de leur expérience et de la qualité de son environnement technique et informatique, INTERSA a acquis la confiance de plus de 200 clients publics ou privés, principalement autour de deux grands secteurs que sont le caritatif et les bailleurs sociaux. Principalement sollicitée pour ses activités de fulfillment et Relation Donateurs – Intersa traite plus de... [lire la suite](#)

PARTENAIRE INSTITUTIONNEL



INSTITUT IDEAS. L'Institut IDEAS accompagne les organismes sans but lucratif pour renforcer leur capacité d'action et optimiser leur développement. Il s'appuie sur de bonnes pratiques en gouvernance, gestion, pilotage et évaluation. Différentes solutions sont proposées : un autodiagnostic en ligne, le Guide IDEAS, la série « Témoins engagés », et un accompagnement global jusqu'au Label IDEAS. Le Label IDEAS est un vecteur de confiance pour encourager...[lire la suite](#)



Talk
fundraising

“

Chaque jour, nous mettons notre humanité et notre savoir-faire au service de votre relation donateur pour des résultats durables.

”

FRANÇAIS

ÉCORESPONSABLE

HUMAIN

Contactez-nous

03 68 46 24 00

nbaly@talkfundraising.fr

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...

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



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 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 !



Date

25, 26 et 27 juin 2024

Lieu

FIAP Jean Monnet

30 rue Cabanis
75 014 Paris

Accès

Métro ligne 6 : Glacière et Saint-Jacques
RER B - Denfert-Rochereau
Stations Vélib' à proximité

Tarifs

Formule Sans Masterclass (2,5 jours) :

- Tarif non adhérent : 1098€ TTC
- Tarif adhérent : 820 € TTC

Formule Avec option Masterclass (3 jours) :

- Tarif non adhérent : 1 155€ TTC
- Tarif adhérent : 880 € TTC

Merci de contacter l'AFF pour toute demande de tarif « Petite association » (association dont le revenu total ne dépasse pas 1 million d'euros) - Dans la limite de 20 places disponibles.

Les tarifs indiqués sont TTC.



Les essentiels pour profiter de la conférence

Mardi 25 juin

- 8h30 : Accueil café
- 09h à 10h30 : **Master Class**
- 10h30 à 11h : Pause Café
- 11h à 12h30 : **Master Class**
- 12h30 à 14h : Pause Déjeuner
- 12h45 à 13h45 : Coachings
- 13h30 : Accueil café
- 14h à 14h45 : **Keynote Plénière d'ouverture**
- 15h à 16h30 : **Session film "Uncharitable" et Sessions "Bien-être / créative"**
- 16h30 à 17h : Pause-café
- 17h à 18h : **Ateliers**
- 18h15 à 19h30 : Apéro-quizz

Mercredi 26 juin

- 09h15-10h15 : **Ateliers ou Apatam ou Open Lab**
- 10h15-11h00 : Pause-café
- 11h00-12h30 : **Ateliers ou Apatam ou Open Lab**
- 12h30-14h30 : Pause Déjeuner
- 12h45-13h45: Coachings et LunchLab
- 14h30-15h30 : **Ateliers ou Apatam ou Open Lab**
- 15h30-16h15 : Pause-café
- 16h15-17h45 : **Atelier ou Apatam ou Open Lab**
- 17h45-19h : cocktail networking

Jeudi 27 juin

- 09h15-10h15 : **Ateliers et Open Lab**
- 10h15-11h00 : Pause Café
- 11h00-12h30 : **Ateliers et Open Lab**
- 12h30-14h30 : Pause Déjeuner
- 12h45-13h45: **Coachings et LunchLab**
- 14h30-15h30 : **Ateliers**
- 15h30-16h15 : Pause-café
- 16h15-17h45: **Plénière de clôture**
- 18h30-23h : Soirée

LIEU DE LA SOIRÉE FESTIVE

La péniche - Quai de la Tournelle – Paris

ACCÈS LIBRE AUX ATELIERS

Vous n'avez pas besoin de vous préinscrire pour les ateliers, ils sont en libre accès. Nous vous conseillons cependant d'arriver dans la salle quelques minutes avant le début de chaque session pour être sûr d'avoir une place. Certains ateliers seront doublés.

INSCRIPTION AUX SESSIONS INDIVIDUALISEES & PETITS GROUPES

Pré-inscriptions obligatoires sur **Swapcard** pour accéder aux sessions individualisées (coachings, entretiens carrière et formation) et petit groupe d'intelligences collective (Lunch lab, Apatam & Open lab).

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.

SEMINAIRE 2.0

Un accès Wifi sera disponible gratuitement et les codes seront affichés pour vous permettre de vous connecter. Retrouvez toutes les informations sur le séminaire via le *hashtag* **#AFFseminaire** et n'hésitez pas à interagir lors des sessions sur Twitter et Swapcard.

RESTAURATION

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

Les déjeuners et dîners des 27, 28 et 29 juin ne sont pas compris dans le prix du séminaire.

VESTIAIRES

Vous pourrez disposer vos affaires dans un vestiaire non gardé. L'AFF décline toute responsabilité en cas de perte ou de vol.

MERCI AUX

PARTENAIRES

Partenaire Principal



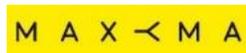
Partenaire Hub Innovation



Partenaire Or



Partenaire Argent



Partenaire développement durable



Partenaires Pause-Café / Thé à la Menthe



Partenaire Apéro Quiz



Partenaire Face à Face



Partenaire Data



Partenaire Recrutement



Partenaires Bronze



Partenaire institutionnel

