

## Mécénat : le sport saura-t-il transformer l'essai olympique ? | **DOSSIER**

Déontologie et fundraising : des évolutions nécessaires face aux nouveaux périls | **DÉCRYPTAGE**

Fundraising et cybersécurité : êtes-vous bien à jour ? | **CLINIQUE DU FUNDRAISING**



VOTRE EXPERT EN TELE-FUNDRAISING

# FIDELISEZ VOS DONATEURS

sur notre nouvelle  
plateforme de Boulogne-sur-Mer

**HUMANITEL**  
GROUPE FIDELIS

Reconnu depuis plus de 12 ans pour la conquête de vos donateurs, le Groupe FIDELIS complète son 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](http://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

## Édito 2025 : la vie en rose ?

Lors de notre dernier comité de rédaction, l'un d'entre nous a raconté cette anecdote : un jour, il y a fort longtemps, un prof de philo lui fit le commentaire suivant sur une de ses copies : « Retirez vos lunettes roses ! ». Il trouvait le propos trop optimiste, voire quelque peu naïf... Vouloir, au fond, construire la vie rose, malgré la noirceur à laquelle on se trouve confronté, n'est-ce pas un trait que nous partageons tous un peu au sein de notre communauté de fundraisers ? Eh bien, en cette période de bonnes résolutions, nous formons le vœu de combattre le négativisme et d'assumer de porter ces lunettes roses en 2025. Pour vous y aider, n'hésitez pas à courir consulter notre article *Out of the box* (p. 18).

Nous vous souhaitons également de faire voir en rose à vos organisations, à vos partenaires, le rôle essentiel que vous jouez en tant que fundraiser pour construire des solutions. Nous vous souhaitons d'entretenir des relations arc-en-ciel avec vos donateurs et testateurs : des liens dont les nuances sont adaptées aux aspirations de ceux qui donnent à nos structures le pouvoir d'agir et qui doivent, quelle que soit la couleur du temps, rester au cœur de nos préoccupations (cf. *Côté recherche*, p. 20). Si, parfois, la grisaille du doute ou le blues vous assaillent, convoquez le joyeux souvenir bariolé de la parenthèse enchantée de bonheur collectif vécue durant les JO parisiens – que tant avaient décriés avant de se réjouir de cette communion salutaire ! À cette occasion, le sport s'est réaffirmé comme une véritable cause d'intérêt général, polymorphe et puissante (cf. *Dossier*, p. 12). Les mécènes ont été au rendez-vous, mais cet élan va-t-il perdurer à l'heure où les urgences se multiplient et où la cartographie des causes se complexifie ? En parlant d'urgence, il nous est difficile de terminer cet édit sans une pensée émue pour Mayotte et ses habitants, profondément meurtris... sans oublier de reprendre nos fameuses lunettes roses pour saluer le formidable élan de générosité de nos compatriotes, et le travail des fundraisers qui ont su, encore une fois, répondre au défi que les catastrophes leur imposent. Qu'elles soient rose bonbon, fuchsia, framboise, pastel, corail, pêche ou saumon, toute l'équipe de *Fundrazine* vous souhaite pour 2025 de belles lunettes et l'énergie de les porter. 🌈

Le comité de rédaction



# #Sommaire

## Décryptage

- 06 Interview**  
Repenser les contreparties : entre éthique et innovation
- 08 Zoom sur...**  
Élection présidentielle américaine
- 10 Tribune**  
Déontologie et fundraising : des évolutions nécessaires face aux nouveaux périls

## Dossier

- 12 Mécénat : le sport**  
saura-t-il transformer l'essai olympique ?

## Courrier

- 17 Cher Docteur F.**

## Innovation

- 18 Out of the box**  
Fighting against global negativism
- 20 Côté recherche**  
De l'importance de la relation testateur dans le maintien des intentions de legs

## Clinique du fundraising

- 22 Dr Digital**  
Fundraising et cybersécurité : êtes-vous bien à jour ?

## Portrait

- 24 Adrien Pujade**  
C'est en explorant qu'il a découvert sa vocation

Publication trimestrielle éditée par l'Association Française des Fundraisers, association à but non lucratif enregistrée au JO du 15 mai 1996, dont le siège social se trouve 14 rue de Liège, 75009 Paris – Tél. : 01 43 73 34 65  
Site internet : [www.fundraisers.fr](http://www.fundraisers.fr) – E-mail : [info@fundraisers.fr](mailto:info@fundraisers.fr) – ISSN : 1952-7284 – **Directeur de la publication** : Jonathan Hude-Dufossé – Rédactrice en chef : Yaële Aferiat – **Rédactrice en chef adjointe** : Éléonore William – **Comité de rédaction** : Alexandre Ayad, Mathilde Cadour, Philippe Doazan, Éric Dutertre, Marie-Pierre Lamotte, Sophie Massieu, Sophie Rieunier, Florian Sarreyberroux, Antoine Vaccaro, Noémie Wiroth – **Dossier** : Noémie Wiroth – **Photo de une** : [mockups-design.com](http://mockups-design.com) et 21x29,7 – **Direction artistique et réalisation** : 21x29,7.

## Agenda

> 6 février

Matinale du cycle innovation  
Paris

> 11 février

Accueil des nouveaux adhérents  
Paris

> 13 février

Formation • Fundraising digital :  
pourquoi et comment y aller ?  
Paris

> 3 mars

Formation • Boostez votre  
influence  
Paris

> 4 mars

Formation • Mettez de l'IA  
générative dans votre stratégie  
de collecte de manière efficace et  
responsable  
> Paris

> 12 et 13 mars

19<sup>e</sup> conférence ESR, santé  
et médico-social  
Paris

> 20 mars

Webinaire du cycle innovation  
À distance

10 avril

Webinaire • Focus sur le secteur  
médico-social  
À distance

> 24, 25 et 26 juin

24<sup>e</sup> séminaire de l'AFF

Retrouver l'ensemble  
des rendez-vous et formations  
de l'Association Française  
des Fundraisers (AFF),  
obtenir plus d'informations  
et adhérer en ligne :

[fundraisers.fr](https://fundraisers.fr)

## Étude

### L'IA au service du fundraising : un outil à double tranchant ?



Une étude récente<sup>(1)</sup> de Chierian Koshy et Nathan Chappell met en lumière un chiffre révélateur : près d'un tiers des donateurs verseraient moins à des associations qui utiliseraient l'IA dans leurs campagnes. Mais que craignent donc les philanthropes ?

Les méfiances sont nombreuses et varient grandement d'une génération à une autre : perte d'authenticité et de lien humain ; interrogations éthiques et/ou concernant la protection des données ; sans compter les répercussions négatives sur l'emploi. Cependant, l'IA aurait de

nombreux avantages : puissance analytique exacerbée, gain d'efficacité dans les stratégies de collecte, etc. On peut même imaginer une possible révolution dans la démonstration de l'impact, plus immersive.

En conclusion, nous devons chercher un paradigme équilibré entre empathie humaine et potentiel de l'IA! 🧠🧠

(1) *Donor Perceptions of AI: Implications on the Future of Charitable Giving*. Une lecture passionnante et des recommandations à retrouver sur [cheriankoshy.com/aistudy/](https://cheriankoshy.com/aistudy/)

## Événement



### L'incontournable Panorama national des générosités

Publié en décembre 2024 par France générosités et l'Observatoire philanthropie & société de la Fondation de France en partenariat, notamment, avec l'Association Française des Fundraisers, c'est un outil précieux pour les professionnels du secteur. Il présente des données précises

et une analyse détaillée des comportements des donateurs, et fait le point sur des évolutions majeures telles que l'essor des dons en ligne et l'implication croissante des jeunes générations. 🧠🧠

# 78

millions d'euros reversés à mille huit cents associations en quinze ans, ce sont les chiffres clés du microdon, qui connaît un grand succès auprès des entreprises et des clients, notamment pour l'arrondi. En effet : 70 % des Français déclarent avoir déjà entendu parler de l'arrondi en caisse. 76 % estiment qu'une enseigne proposant ce dispositif apparaît comme plus engagée, ce qui améliore la perception de la marque. Enfin, 63 % des donateurs affirment qu'ils recommanderaient plus volontiers une enseigne offrant l'arrondi qu'une autre. 🧠🧠

Source : <https://www.microdon.org/>