



24è Séminaire francophone de la collecte de fonds 24, 25, 26 juin 2025

Pré-Programme

Mis à jour 13/05/2025

EDITO

Le fundraising est en constante évolution, exigeant des experts qu'ils affinent leurs stratégies, explorent de nouvelles approches et restent à la pointe des tendances émergentes. Dans un contexte de mutations politiques, économiques et sociales, comment repenser la collecte pour gagner en impact et en efficacité ?

L'édition 2025 du séminaire francophone de la collecte de fonds mettra à l'honneur l'audace et l'innovation avec un fil rouge ambitieux : **"Bouger les lignes"**. Face aux transformations profondes de notre société, il est essentiel d'anticiper les évolutions, de renforcer la confiance des donateurs et d'adopter des stratégies toujours plus performantes. Intelligence artificielle, nouveaux modèles économiques, hybridation des ressources, évolution des canaux de collecte, attentes croissantes des entreprises mécènes, philanthropie inclusive : autant de défis à explorer ensemble pour faire émerger des solutions innovantes.

Avec plus de 130 experts et praticiens du fundraising, 90 sessions inédites et un programme conçu pour stimuler la réflexion et le perfectionnement des professionnels du secteur, ce séminaire est une opportunité unique de monter en compétences, d'échanger avec ses pairs et de développer son réseau. L'événement mettra également l'accent sur l'expérimentation et l'innovation, offrant des espaces dédiés aux nouvelles stratégies et aux approches disruptives.

Que vous soyez un fundraiser aguerri ou en quête d'évolution, ce séminaire vous permettra de consolider vos connaissances, d'explorer des pratiques avancées et de rejoindre une communauté engagée pour un fundraising plus agile, éthique et efficace.

24ème SEMINAIRE FRANCOPHONE DE LA COLLECTE DE FONDS

LES **CHIFFRES** DU SEMINAIRE

24ème édition

90 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 :

Ces trois journées de conférence sont animées par des experts reconnus, qui partagent leur savoir-faire et leurs expériences en matière de fundraising. Les intervenants transmettent outils, méthodologies, stratégies et bonnes idées à mettre en œuvre.

PROGRAMME MODE D'EMPLOI

MONTER EN COMPETENCES...



PLENIERES (1h)

Moment de prise de hauteur, la table ronde confronte les avis de 3 à 4 intervenants pour aborder des **sujets d'envergure et stratégiques** et répondre aux défis majeurs de nos métiers. Le débat est modéré par un animateur chargé de recentrer les échanges.



MASTER CLASSES (3h)

Sur inscription préalable - Places limitées

Menées par des experts du sujet, ces **sessions intensives de 3 heures** sont conçues pour approfondir des sujets spécifiques en alliant méthodologie et travaux pratiques. En deux temps, elles allient **méthodologies** et **retours d'expérience** des intervenants, puis **mise en situation** pour les participants, offrant une immersion complète pour s'approprier le sujet. Testez et explorez des outils et techniques directement adaptables à votre organisation.



ATELIERS (1h / 1h30)

Des professionnels de la collecte présentent **un aspect du fundraising** et donnent aux participants les notions nécessaires à la bonne appréhension 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 pratique**.

.... ECHANGER !



OPEN LABS (2h)

Sur Inscription - Places limitées (25 personnes)

Ces sessions de 2 heures offrent un cadre privilégié pour approfondir un sujet combinant méthodologie et **travaux pratiques**. Guidées par un expert, elles permettent **d'expérimenter des approches concrètes**, et d'interagir activement avec les autres participants dans un format participatif et immersif. Objectif : maîtriser des outils ou techniques spécifiques pour un impact direct dans vos projets.



APATAMS / ECHANGES ENTRE PAIRS (1H30)

Sur Inscription - Places limitées (25 personnes)

Ces sessions interactives de 1h30 se concentrent sur le **partage d'expériences** et la **co-construction** autour de **problématiques spécifiques à vos secteurs**. Animées par des experts, elles favorisent l'intelligence collective en permettant d'échanger avec vos pairs, d'explorer des solutions déjà testées, et de repartir avec des ressources et des pistes d'action. Objectif : apprendre des pratiques terrain de vos collègues et élargir votre perspective professionnelle.

.... 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)

Ces rencontres vous permettront de bénéficier des conseils sur-mesure d'un expert sur une problématique bien spécifique. 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 en toute confidentialité 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 CONVIVIALITE

L'APPLICATION MOBILE DE L'EVENEMENT







**Programme à portée de main, live en streaming,
discussions en direct, replays à la demande... tout est là
pour vivre l'événement à 100 %, même à distance.**

Pourquoi utiliser Swapcard ?

-  **Planifiez votre expérience** : Inscrivez-vous aux sessions et ajoutez-les directement à votre agenda Google ou Outlook !
-  **Networkez en direct** : Discutez via la messagerie, connectez-vous avec les participants, intervenants et exposants.
-  **Interagissez pendant les sessions en direct** : Posez vos questions aux intervenants, participez aux sondages et échangez via le chat interactif.
-  **Accédez aux replays** : Revivez les moments forts et téléchargez les présentations après l'événement.

Comment ça fonctionne ?

-  **Recevez vos accès** : Vous recevrez un email avec vos identifiants Swapcard J-15.
-  **Complétez votre profil** : Ajoutez vos infos pour être repérable et faciliter les échanges.
-  **Inscrivez-vous aux sessions** : Créez votre programme personnalisé.
-  **Restez connecté** : Profitez de Swapcard avant, pendant et après l'événement pour garder le lien avec la communauté des fundraisers !

TEMPS FORTS – PLENIERES

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.

PLENIERE D'OUVERTURE



JULIA CAGÉ

Professeure
d'économie
(Science Po Paris)
& chercheuse

Normalienne, titulaire d'un doctorat de l'université de Harvard, **Julia Cagé** est **Professeure d'Économie** à Sciences Po Paris et chercheuse affiliée au Centre for Economic Policy Research (CEPR) où elle dirige le « Media Plurality Research Policy Network ». Spécialiste d'économie politique et d'histoire économique, **elle s'intéresse aux différentes dimensions du débat public** et de la délibération politique (médias, partis politiques, campagnes électorales, etc.) et en particulier à leurs **modalités de financement et aux risques de capture du jeu démocratique par les intérêts privés**.

PLENIERE DE CLÔTURE



**BASTIEN
SIBILLE**

Secrétaire général
de Coop Fr

Titulaire d'un doctorat en science politique de l'Université de Montréal et diplômé de Sciences Po Paris, **Bastien Sibille** est **Secrétaire général de Coop FR**, organisation représentative des 22 600 coopératives françaises (soit 14 % du PIB). **Co-fondateur de la coopérative Mobicoop** et de **l'alliance des Licornes**, qu'il a présidée jusqu'en 2024, il est également **président et initiateur de l'opération Milliard**. Enfin, Bastien Sibille a fondé la Masterclass Autonomia et enseigne régulièrement en France et au Canada.

Anne-Cécile Mailfert est une **militante féministe** et la **présidente fondatrice de la Fondation des Femmes**, la première structure française de levée de fonds pour les droits des femmes. Ancienne porte-parole puis présidente d'Osez le féminisme ! elle s'engage depuis plus de dix ans pour l'égalité, **la lutte contre les violences et la défense des droits**, notamment autour de la prostitution et de la PMA. En 2018, elle a obtenu la première condamnation en France pour injure publique à raison du sexe, faisant ainsi **avancer le droit contre les violences sexistes**.



**ANNE-CÉCILE
MAILFERT**
Présidente &
fondatrice de La
Fondation des
Femmes

MASTERCLASSES

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. Des thématiques variées vous seront proposées : Stratégie, Marketing, Digital, Partenariats entreprises, Grands donateurs, Libéralités.

Au programme de cette 24^{ème} édition, vous pourrez choisir parmi **7 master classes**. Vous retrouverez prochainement sur cette page de détail des master classes.

1 | STRATEGIE

Comment s'emparer des méthodes de conduites du changement pour faire converger la stratégie d'une organisation avec la stratégie du fundraising ?

Avec **Catherine Sudres** (consultante)

2 | MANAGEMENT

Bouger les lignes du management : le leadership au service de l'engagement !

Réservé aux personnes en position de management

Et si votre manière de manager devenait un véritable levier d'engagement ? Relever les défis du fundraising et de l'engagement avec un leadership efficace ! Dans cette masterclass dynamique et interactive, découvrez des conseils concrets, des outils pratiques et des témoignages inspirants pour insuffler énergie et motivation à vos équipes. Nous explorerons ensemble l'empowerment individuel, les pratiques propices au bien-être et à l'épanouissement des équipes, le leadership coopératif et les manières de libérer tout le potentiel de votre marque associative, des leviers essentiels pour fédérer et mobiliser sur le long terme.

Au programme :

- Comprendre, prévenir et agir face aux situations de mal-être dans le secteur associatif
- Adopter une posture de management qui renforce confiance et sérénité
- Construire un mode de pilotage souple et résilient
- Accompagner son association dans des dynamiques d'ouverture et de collaboration.

Deux experts du secteur vous guideront avec passion et pragmatisme.
Avec **Céline Legrand** (consultante) et **Florent Marcoux** (consultant)

3 | GRANDS DONATEURS

The Ask – L’art de la sollicitation grands donateurs

Solliciter un grand donateur est un moment clé, chargé d’émotion, où chaque geste compte. Comment se préparer ? Quand et qui doit faire la demande ? Comment formuler une demande claire et personnalisée, tout en gérant les imprévus et les objections ? Cette masterclass vous donne les clés pour structurer une demande percutante et adaptée à chaque profil. Grâce à la méthodologie de Nathalie Perrin, apprenez à éviter les erreurs courantes et à renforcer votre relation avec les donateurs. Venez participez à des mises en situation concrètes et des jeux de rôles évolutifs pour développer vos soft skills, affiner votre écoute et améliorer votre capacité d’adaptation. Un format interactif et dynamique pour apprendre à solliciter avec justesse, assurance et succès.

Avec **Nathalie Perrin** (Digital skills foundation)

4 | INTELLIGENCE ARTIFICIELLE / INNOVATION

Comment booster la collecte avec l’IA prédictive ?

Et si votre organisation pouvait prédire le comportement des donateurs avec précision, identifier ceux qui sont les plus susceptibles de donner, de s’engager et de rester fidèles à votre cause, le tout à partir de vos systèmes et données existants ? Dans cette master class, nous explorerons comment l’intelligence artificielle (IA) et l’IA prédictive en tant que service (SaaS) permettent aux organisations de prendre des décisions plus efficaces, d’optimiser leurs campagnes de collecte de fonds et de renforcer la relation avec leurs donateurs. À travers le cas de SOS Méditerranée, nous verrons comment l’IA permet à l’organisation de mieux exploiter ses données internes et de s’appuyer sur ces insights pour piloter ses campagnes de collecte. Vous découvrirez comment votre association peut passer d’analyses de données manuelles et ponctuelles à une approche évolutive, automatisée et alimentée par l’IA, pour de meilleurs résultats de collecte en acquisition, fidélisation et rétention.

Ce que cette master classe vous apportera:

- Une compréhension claire du fonctionnement de l’IA prédictive dans le contexte associatif
- Des études de cas concrètes sur la collecte de fonds assistée par IA prédictive
- Des pistes pour personnaliser la communication avec vos donateurs, augmenter leur engagement et éviter la lassitude ou le désabonnement
- Un outil d’auto-évaluation pour mesurer la maturité de votre organisation face à l’adoption de l’IA

Ne manquez pas cette opportunité de transformer votre approche de la collecte de fonds !

Avec **Olivier Poivey** (spécialiste de l’IA prédictive), **Berti Bosrédon** (consultant) et **Corinne Melet** (SOS Méditerranée)

5 | MARKETING DIGITAL

Visibilité & Influence : SEO, SEA & Social Listening à l’ère de l’IA

Dans un paysage numérique en perpétuelle évolution, il ne suffit plus d’être visible sur Google : il faut comprendre, anticiper et interagir avec les dynamiques de recherche et de conversation. Comment articuler SEO et SEA pour maximiser votre présence et votre ROI ? Quelles

sont les nouvelles tendances qui transforment les moteurs de recherche (IA, SGE, voice search...) ? Que racontent les réseaux sociaux sur votre cause, et comment exploiter ces signaux faibles pour affiner votre stratégie digitale ?

Un moment concret, stratégique et exploratoire pour élargir vos pratiques, découvrir de nouvelles dynamiques digitales et adapter les leviers SEO, SEA et Social Listening aux enjeux propres à notre secteur.

Avec **Thibaut Lièvre**, **Olivier Frater**, **Charlotte Cordel** (Orix) et autres intervenants à venir

6 | PARTENARIATS ENTREPRISES

Développer des partenariats stratégiques au-delà du mécénat : tirer parti des nouvelles formes d'engagement des entreprises

On assiste à une véritable accélération de l'engagement des entreprises, marquée par la création de directions dédiées et l'essor de stratégies mêlant mécénat, partenariats, RSE, RH, communication... Si ces leviers restent parfois complexes à décrypter, ils ouvrent pourtant la voie à des partenariats décuplés, en résonance avec les grandes préoccupations sociétales : environnement, inclusion, ancrage territorial, ou encore politiques sociales.

À partir de témoignages d'acteurs engagés et de cas concrets, cette masterclass apportera des éclairages pratiques pour vous aider à : comprendre le rôle que les entreprises se donnent aujourd'hui, identifier comment votre structure peut répondre à leurs enjeux stratégiques, et définir la bonne approche pour structurer vos partenariats.

Une phase d'application concrète vous permettra d'ancrer les apprentissages et de repartir avec des pistes activables immédiatement dans votre structure.

Ce que cette masterclass vous apportera :

- Une lecture claire des différentes formes d'engagement des entreprises
- Des clés pour construire des partenariats stratégiques et hybrides alignés avec votre mission
- Des outils pour structurer votre offre et adapter votre approche
- Des cas concrets et retours d'expérience issus du terrain
- Une mise en situation en sous-groupes pour échanger et repartir avec des pistes activables immédiatement.

Avec **Thomas Roussel-Therry** (Equanity) et autres intervenants

7 | LIBERALITES

Fidélisation et Relation testateur « Vis ma vie de relation testateur »

Entre changements de testament, rebondissements médiatiques ou échanges avec les notaires, la relation avec un testateur, c'est tout sauf linéaire. Comment rester présent sur le long terme ? Comment bâtir une vraie stratégie de fidélisation, quelle que soit la taille de sa structure ? Comment répondre aux demandes les plus inattendues ? Que faire lorsqu'un legs arrive avec des contraintes particulières ou quand il faut dialoguer avec les proches ?

Cette Master Classe vous propose de répondre à ces questions à travers des cas concrets et des conseils pour répondre aux demandes complexes et créer des liens durables avec vos bienfaiteurs. Pour que la relation testateur devienne un vrai pilier de votre stratégie de collecte, en toute sérénité.

Avec **Alizée Fraval** (SPA) et **Christophe Maury** (Orpheopolis)

FORMATS EN INTELLIGENCE COLLECTIVE



OPEN LAB (2h)

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

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

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

Collaboration

Développez votre super pouvoir de collaboration !

Atelier participatif limité à 20 personnes

Dans un monde en constante accélération et complexification, savoir collaborer de manière dynamique et créative est devenu un atout incontournable pour les fundraisers. Prospects, donateurs, collègues, gouvernance, pairs, partenaires... toutes vos parties prenantes sont des alliées potentielles. Prêt.e à les embarquer dans une aventure collective pour développer votre fundraising et votre organisation ? Venez découvrir et partager des outils, techniques et idées pour devenir un catalyseur de collaboration efficace et créatif.

Avec **Philippe Doazan** (consultant)

Innovation / Mobilisation

Nouvelle génération, nouvelle générosité, nouvelle contribution : Comment mettre la créativité d'une équipe et l'intelligence collective au service de votre collecte ?

Nouveaux publics, nouvelles attentes, nouveaux usages digitaux et nouvelles mécaniques, nous ressentons toutes et tous le besoin de revisiter les générosités, les contributions et la collecte... Et si les nouvelles solutions venaient des méthodes et mécaniques d'engagement des grandes marques ? Et si, au-delà de la collecte nous pouvions créer du pouvoir de don et mobiliser de nouveaux moyens via des partenariats avec les acteurs media, marques et tech?

« La meilleure façon de prédire l'avenir est de le créer » disait Peter Drucker.

Dans cet open-lab, nous explorerons comment l'intelligence collaborative et créative permet de ré-enchanter les mécaniques et parcours de collecte en se mettant dans les souliers des publics pour changer les attitudes et comportements au bénéfice d'une cause à impact.

Nous partagerons des exemples de partenariats entre des marques, des media, des ONG et les clés de succès des campagnes de marketing « coup de pouce » au service du changement et de la contribution.

Ce que cet Open Lab vous apportera:

- 1- Une compréhension claire du fonctionnement d'une session de « design thinking »
- 2- Des exemples de campagnes réussies avec les facteurs clé de succès
- 3- Une mise en application ludique sur un cas d'usage concret de cause
- 4- Une expérience d'utilisation des IAs pour gagner en productivité et créativité
- 5- Un guide pratique pour évaluer la performance sur des parcours donateurs

Ne manquez pas cette opportunité de transformer votre approche de la collecte de fonds !

Avec **Jean-Pierre Levieux** (Force for good) et autres intervenants à venir

Marketing / Neuro Science

The Donor Decision Lab: Using Decision Science to Transform Your Fundraising Results

session en anglais

Ready to see your supporters—and your fundraising results—through a whole new lens? In this energising, interactive session, we'll reveal how cutting-edge ideas from decision science can transform the way donors engage with your cause.

You'll discover how global organisations—from UNICEF and Greenpeace to Médecins Sans Frontières and the US Olympic Team—are using science-backed insights adapted by =mc consulting to dramatically boost fundraising effectiveness. Grounded in the work of Nobel Prize-winners Daniel Kahneman and Richard Thaler, plus Bernard Ross's bestselling books *Change for Good* and *Change for Better*, this session is packed with practical tools and frameworks you can put to use right away.

Bernard Ross (consultant)



APATAMS

ECHANGES ENTRE PAIRS (1h/1h30)

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

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 !*

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

Stratégie 360°

APATAM 1 - Dir Dev

Vers une gouvernance au service de la levée de fonds

Intervenants à venir

Digital

APATAM 2 – Marketing Digital

Données & Comportements : croiser RFM et digital pour mieux comprendre ses donateurs

Et si vos données transactionnelles pouvaient vous en dire bien plus sur vos donateurs ? Cet atelier propose une session participative autour du lien entre la segmentation RFM (Récence, Fréquence, Montant) et les comportements digitaux des donateurs. Après un bref retour d'expérience pour poser le cadre, place à l'intelligence collective : échanges entre pairs, partages de pratiques de terrain, exploration d'outils et de pistes concrètes pour affiner votre connaissance donateur et enrichir vos stratégies de

ciblage. Profitez de cet atelier interactif pour penser ensemble des solutions activables, ancrées dans vos réalités de campagne.

Avec **Virginie Chesnay** (consultante) et **Thomas Ali Cherif** (Société nationale de sauvetage en mer)

Partenariat Entreprise

APATAM 3 – Relation partenariat

Une relation équilibrée de partenariat, c'est quoi ?

Les partenariats avec des entreprises/fondations se sont fortement développés ces 15 dernières années, les manières de s'engager aussi. Où en sommes-nous dans les relations associations/ONG-entreprises en 2025 ? des relations plus nombreuses, plus variées, enrichies mais répondent-elles de manière équilibrée et pertinente aux besoins de chaque partie ? Comment atteindre un juste équilibre en fonction de sa structure, de ses moyens, mais aussi face aux enjeux et objectifs de chacun. A partir d'exemples concrets, de questionnements, chacun peut faire évoluer la relation partenariale et trouver l'équilibre qui lui convient.

Avec **Marie-France Beurton** (Action contre la faim)

Environnement de la collecte

APATAM 4 – Leadership

(Re)trouver sa confiance et son leadership pour réenchanter son métier de fundraiser

Réenchanter son quotidien de fundraiser peut sembler être une gageure face aux portes fermées et aux défis du contexte actuel. Pourtant, il est possible de raviver la confiance en soi, même lorsque le doute s'installe. Cet atelier vous offre un espace de respiration pour explorer et renforcer les piliers de la confiance en soi, à travers des exercices concrets et des partages d'expériences inspirantes. Pas à pas, vous vous reconnecterez à votre intention profonde, apprendrez à mieux vous (re)connaître, et (re)trouverez cette étincelle d'enthousiasme qui vous anime. Ensemble, redonnez du sens et de la magie à votre engagement !

Avec **Christèle Galpin** (Alfalfaz)

ATELIERS

Plus de 50 ateliers vous seront proposés pour vous permettre d'élargir vos connaissances et de gagner en compétences sur différents aspects de la collecte dans le secteur de l'enseignement supérieur, de la recherche, de la santé et du médico-social : des clés pour élaborer votre stratégie de fundraising en France et à l'international, des conseils pour développer le mécénat individuel, les relations alumni et les grands donateurs au sein de votre établissement et des exemples concrets pour vous permettre de construire des partenariats entreprises. Pour un réel partage de savoir-faire, les intervenants vous présenteront des retours d'expériences et des cas pratiques.

Les ateliers sont structurés en 7 thématiques : Stratégie, Marketing Relationnel, Digital, Grands Donateurs, Partenariats Entreprises, Legs, Environnements de la Collecte... afin que les participants assistent à une session qui leur corresponde.

Les ateliers sont en libre accès, nous vous conseillons donc d'arriver dans la salle au moins 10 minutes avant le début de chaque session pour être sûr d'avoir une place. L'inscription sur Swapcard ne vous garantit pas l'accès à l'atelier mais cela nous permet d'évaluer la jauge et de procéder à un changement de salle si nécessaire.

Toutes les thématiques seront à découvrir prochainement sur cette page !

F – Environnement de la collecte

Les ateliers de ce thème se concentrent sur les enjeux liés à l'environnement de travail des professionnels du fundraising. Au cours de ce séminaire, vous en apprendrez davantage sur les questions du plaidoyer et de la communication, tout en passant par le développement du leadership et le renforcement de la mobilisation des équipes internes.

Plaidoyer

Self branding : de l'égo à l'écosystème

Dans un monde où l'influence est un levier puissant, comment concilier personnalisation du combat et impact collectif ? Entre storytelling, stratégie de communication et engagement militant, le plaidoyer doit aujourd'hui adopter les codes du marketing et des réseaux sociaux pour convaincre et mobiliser. Jusqu'où pousser la mise en avant personnelle ? Comment transformer une présence médiatique en moteur d'actions collectives ? Explorez les défis et opportunités du self-branding au service du plaidoyer : de la construction d'une image publique à la création de coalitions solides, tout le monde peut y arriver !

Venez découvrir le retour d'expérience de Maud Sarda puis échanger avec elle sur les moyens de convaincre les financeurs de soutenir le plaidoyer et la communication.

Maud Sarda (Label Emmaüs)

Mobilisation interne

La collecte c'est l'affaire de tous – rendez votre collecte plus efficace en mobilisant toutes les équipes et votre gouvernance !

Que les membres de votre équipe soient concernés par la collecte, c'est une évidence, mais que votre gouvernance et le reste de l'organisation (équipes programmes, finances, etc.), le soient également est

tout aussi important ! Alors, comment réussir à mobiliser tout ce monde ? Comment faire comprendre aux non-fundraisers les enjeux de la collecte et leur donner l'envie de s'impliquer davantage ? De la capacité à inspirer et transmettre une culture du fundraising au développement de passerelles entre les équipes, sans oublier la collecte et le partage de data essentielles pour susciter de l'engagement, obtenir l'investissement nécessaire et améliorer la collaboration interne, découvrez à travers des exemples concrets et des exercices pratiques, animés par Sylvia Costantini (Crisis Action), comment convaincre en interne et montrer aux membres de votre structure que la collecte, c'est bien l'affaire de tout le monde. Avec **Sylvia Costantini** (Crisis Action)

A - Stratégie 360°

Les ateliers de ce thème sont l'occasion d'explorer des approches innovantes et pratiques pour construire une stratégie de fundraising performante et durable dans vos secteurs. En intégrant une vision stratégique à 360°, vous pourrez découvrir les dernières tendances en matière de modèles économiques et financiers et vous projeter dans des collectes internationales ou multisectorielles ou étudier le potentiel des territoires comme levier de développement.

Etude de cas

Chemin parcouru de Care France

Avec **Emanuela Croce** (Care France) et autres intervenants à venir

Etude de cas - Oxfam

Comment tripler sa collecte : dans les coulisses de la stratégie innovante d'Oxfam

Avec une collecte multipliée par trois en cinq ans, Oxfam incarne aujourd'hui un modèle inspirant pour toute organisation souhaitant conjuguer croissance rapide et engagement durable. Sur quels leviers Oxfam a-t-elle misé pour bâtir une stratégie d'investissement ambitieuse ? Comment le multi-engagement est devenu un véritable moteur de développement ? Et surtout, comment la gouvernance a-t-elle été embarquée et les processus marketing renouvelés ? À travers cette étude de cas, venez découvrir comment Oxfam a su répondre à ces défis et créer un écosystème pleinement au service de la collecte. Repartez avec des pistes concrètes pour repenser votre stratégie, diversifier vos approches et faire de l'innovation la meilleure alliée de votre collecte.

Avec **Jeremy Maurin** et **Marie Flourens** (Oxfam)

Peer to peer / Giving Tuesday

Titre à venir

Intervenants à venir

Innovation / Hybridation des modèles

Hybridation des modèles

Avec **Sophie Le Maire** (Fraties) et **Charles Le Gac** (Soliko)

Régionalisation

Développer sa collecte en région : mode d'emploi pour un ancrage local efficace

Qu'on soit une organisation centralisée ou à ancrage régional, réussir sa stratégie territoriale n'a rien d'évident. Comment choisir les bons territoires d'implantation en croisant besoins sociaux et potentiel de financement ? Comment incarner sa mission localement, mobiliser les entreprises et les particuliers, tout en impliquant ses équipes terrain ? À travers l'expérience des intervenants, cet atelier vous propose un retour d'expérience concret sur une stratégie agile et territorialisée. L'un des outils clés : une matrice d'aide à la décision croisant données sociales et opportunités de financement, pour aligner faisabilité

financière, maturité organisationnelle et impact. Un rendez-vous pour comprendre les leviers RH, de gouvernance et de mobilisation locale, et repartir avec des clés pour penser (ou repenser) votre stratégie d'implantation régionale.

Illan Bencherif (Duo for a job) et autre intervenant à venir

Data / Engagement

Collecter des dons ne suffit plus... Mobilisons & Engageons autour de nos projets.

Et si le don n'était que le début d'une histoire ? Dans un monde en pleine transformation, où l'attention est rare et l'engagement précieux, les associations doivent se réinventer pour faire de chaque don une opportunité d'engagement. Durant cet atelier, vous explorerez cette nouvelle frontière du fundraising, où la donnée et les outils numériques deviennent les fils conducteurs d'une relation personnalisée avec l'ensemble de vos communautés. À travers les témoignages des intervenants, vous découvrirez concrètement comment unifier vos sources d'informations, personnaliser vos approches et optimiser votre collecte pour créer une communauté où chaque forme d'engagement est valorisée. Nous partagerons avec vous nos conseils, nos erreurs, et ces moments de transformation où la technologie s'efface pour laisser place à l'humain, où les chiffres racontent des histoires, et où chaque campagne devient une conversation.

Avec **Jean Mertz** (Handi'chiens), **Thomas Guillochon** (Ohme) et autre intervenant à venir

Fonds Institutionnels

Articuler fonds publics et privés

Intervenants à venir

Crise

Kit de survie à l'usage des fundraisers ou Comment survivre par temps de polycrises : rester solide, lucide... et stratégique

Inflation, baisse du pouvoir d'achat, fatigue militante, reports de dons, instabilité géopolitique... Le secteur associatif est lui aussi bousculé par les crises. Comment faire face pour ne pas céder à la panique ? Comment adapter sa stratégie de collecte sans tout remettre en question ? Autour de cette table ronde, un panel de professionnels partagera leurs expériences du terrain, leurs arbitrages en période tendue, les réflexes qui les ont aidés à traverser les difficultés et, bien sûr, échangeront avec vous. Ce sera aussi l'occasion de découvrir le *Kit de survie en temps de crise* de l'AFF : un outil pratique, conçu pour vous aider à poser les bonnes questions, prendre les bonnes décisions et rester pertinent auprès de vos donateurs, même en contexte incertain. Un moment d'échange concret et stimulant, pour repartir avec des idées simples, activables... et utiles dès demain.

Avec **Marie-Eve Lhuillier** (Greanpeace), **Carine Vincent** (Ediis), **Eric Dutertre** (Hopening) et **Vincent Créhalet** (Action contre la faim)

B - Marketing relationnel

Dans cette section, découvrez les clés d'un marketing relationnel efficace pour transformer vos approches d'acquisition et de fidélisation : des programmes de face-à-face aux stratégies de télémarketing et de prospection print, apprenez à structurer vos initiatives, définir vos investissements et garantir des retours sur investissement probants.

Face à face

Les clés de la réussite d'un programme de face à face ?

Canal stratégique pour recruter des donateurs réguliers, le face-à-face séduit de plus en plus de structures, grandes ou petites, en quête de visibilité, de rajeunissement de leur base et d'un lien direct avec le public. Mais sa réussite dépend d'une stratégie bien pensée, d'une organisation rigoureuse et

d'un pilotage au cordeau. Quels freins lever pour convaincre en interne ? Quels sont les prérequis pour se lancer ? Comment structurer son programme dès la phase de lancement ? Quels indicateurs suivre pour piloter efficacement son programme ? Et comment intégrer ce levier au cœur de votre stratégie relationnelle avec votre parcours d'acquisition ? Des témoignages concrets et inspirants vous permettront d'identifier les étapes clés pour construire, structurer ou faire évoluer votre propre programme.

Avec **Silvia Beyssac** (Les Petits Frères des Pauvres), **Michel Raynaud** (Fondation pour le Logement) et **Julien Bosch** (Cause à Effet)

PA / Rétention

Maximisez la fidélité de vos donateurs réguliers : stratégies de rétention efficaces

Comment limiter l'attrition des donateurs en prélèvement automatique et maximiser leur durée de vie ? Face à l'augmentation du coût d'acquisition et à une attrition encore trop forte, optimiser la fidélisation des donateurs en prélèvement automatique devient une priorité. AIDES, EDIIS et ADM Value partageront les leviers concrets qu'ils activent ensemble : CRM intégré, marketing automation, welcome calls, espace donateur personnalisé, gestion fine des demandes d'arrêts et des rejets, campagnes de réactivation... Un atelier pour comprendre les étapes clés d'une stratégie de rétention efficace, nourri de retours d'expérience, de chiffres et de cas pratiques. Objectif : allonger la durée de vie des donateurs et améliorer votre rentabilité.

Avec **Pascal Fréneaux** (ADM Value), **Carine Vincent** (Ediis) et **Patricia Gutierrez** (AIDES)

RGPD & règlement européen sur l'IA

RGPD & RIA : êtes-vous prêts ?

On a mis 7 ans pour se conformer au RGPD... on n'aura pas 7 mois pour l'IA.

Entre protection des données personnelles (RGPD) et encadrement des usages de l'IA (RIA ou AI Act), les associations doivent faire face à une accélération sans précédent des obligations réglementaires. Cet atelier vous propose une mise au point concrète pour évaluer votre conformité actuelle au RGPD (pratiques actuelles en matière de consentement, de sécurité des données ou d'automatisation) et anticiper les impacts du nouveau Règlement européen sur l'intelligence artificielle (comprendre les exigences en matière de transparence, éthique, gouvernance des systèmes d'IA, impact sur les outils utilisés, sécuriser les usages...). L'objectif : repartir avec des repères clairs, des outils opérationnels et une vision partagée des responsabilités à venir.

Avec **Magalie Petit** (15 MA)

Nouveaux leviers d'acquisition

Trouvez chaussette à votre pied : recruter à partir du web to print !

session doublée en présentiel

Un des enjeux clés du secteur est l'acquisition de nouveaux donateurs. Alors que le digital progresse fortement, il n'est pas toujours facile pour les associations et fondations qui ont fondé leur recrutement sur du mailing de trouver la bonne approche numérique. Les intervenants vous proposent de découvrir l'approche originale des Écoles de Chiens Guides qui ont opté pour un marketing de gratitude, et, à partir d'une simple chaussette, capitalisent sur leur expérience print pour proposer à leur futurs donateurs une expérience 360 innovante. Venez découvrir ce concept de marketing de gratitude et trouvez, vous aussi, votre propre chaussette !

Avec **Nicolas Kyriakou** et **Lydia Bares Roques** (Hopening) et autre intervenant à venir

Storytelling

Comment transformer vos messages de communication en histoires ?

session doublée en présentiel

Vous avez une cause forte, des actions concrètes, des messages diffusés partout... mais ils peinent à faire mouche. Pourquoi ? Parce qu'ils informent au lieu de toucher, expliquent au lieu de d'émouvoir, ressemblent à des rapports d'activité plutôt qu'à des récits vivants. Dans cet atelier, découvrez comment capter l'attention et déclencher l'action grâce au storytelling. Apprenez à structurer vos messages comme des histoires, à identifier les bons récits pour votre association et à réécrire vos contenus pour les rendre plus vivants et percutants.

Au programme : fondamentaux du storytelling, grands archétypes narratifs et exercices pratiques. Atelier participatif, sans jargon, accessible à tous, même sans « talent » d'écriture. Car le vrai pouvoir, ce n'est pas de savoir écrire... c'est de savoir raconter.

Avec **Rémi Touja** (indépendant)

Fidélisation / Engagement

Le magazine donateurs : un levier stratégique sous-estimé

Souvent réduit à un simple support d'information, le magazine donateurs constitue en réalité un levier stratégique puissant pour renforcer la fidélisation et optimiser la collecte de fonds. Comment structurer un magazine qui informe, fidélise et génère du soutien ? Quels contenus privilégier pour capter l'intérêt des donateurs ? Comment piloter efficacement ce projet en interne et construire un comité éditorial équilibré ? À travers l'étude de cas du magazine « Recherche & Santé » de la Fondation pour la Recherche Médicale (FRM) réalisé avec Citizen Press, cet atelier vous dévoilera les facteurs clés de succès pour transformer ce support en un outil efficace de collecte et d'engagement.

Avec **Aurélié Marmu** (Citizen Press) et **Alexis Vandevivère** (Fondation pour la Recherche Médicale)

Organisation

Optimiser votre collecte avec les bons moyens de paiement

Découvrez comment les solutions de paiement peuvent devenir un véritable levier pour votre collecte digitale. Basé sur des statistiques récentes du secteur marchand, cet atelier pratique vous présentera les méthodes les plus efficaces pour maximiser votre taux de transformation, optimiser vos coûts et adapter votre parcours aux usages mobile. Une occasion unique d'explorer un aspect souvent négligé mais déterminant dans le succès de vos campagnes de collecte.

Avec **Alexandre Ayad** (Eudonet) et **Eric Markoff** (La Banque Postale)

Data / LTV / Scoring

Optimiser la valeur de ses donateurs : comment personnaliser sans complexifier ?

Dans un environnement de collecte toujours plus exigeant, la mesure de la lifetime value des donateurs est devenue incontournable. Mais cette mesure, à elle seule, ne suffit plus. Pour espérer augmenter durablement la valeur des donateurs, il faut désormais investir sans cesse dans la qualité de la relation. Reste une question centrale : comment personnaliser sans complexifier ? Cette session présentera des approches concrètes, accompagnées par la puissance des méthodes de scoring, pour aider les fundraisers à prioriser intelligemment leurs actions relationnelles – sans trop alourdir leurs dispositifs.

Avec **Arnaud de Bruyn** (ESSEC)

Etude de cas / PA

Comment optimiser les campagnes d'acquisition PA ?

Avec **Perrine Remusat** (Action contre la faim) et **Christophe Gernelle** (l'Agence Solidaire)

CRM / DATA

Titre à venir

Avec **Cécile Delval** (Idaia)

Innovation

ONG, growth & hack : quand les méthodes des scale-ups bousculent la collecte

Et si on faisait de l'association un véritable terrain de jeu pour innover comme une start-up ? Formulaire de dons expérientiels, campagnes d'influence communautaires, sprints d'itération toutes les deux semaines, stratégie de lead nurturing, stream caritatif en live... Cet atelier vous plonge dans le quotidien d'UMA Charity, une ONG qui a doublé sa collecte en empruntant les codes des scale-ups. Un format immersif pour explorer, à travers un cas concret, ce que le growth marketing peut apprendre aux grandes ONG, et comment repenser la fidélisation, l'acquisition et l'impact dans un monde associatif en pleine transformation.

Avec **Melissa Sanchot** (HelloAsso) et **Maeliss Guitteaud** (Ummah Charity)

C – Digital

Les ateliers de cette thématique sont l'occasion pour vous d'en apprendre davantage sur les approches digitales : IA, acquisition, tracking, engagement donateur... Comment exploiter ces leviers pour optimiser votre stratégie ? De l'IA au service de l'automatisation à la complémentarité SEO/SEA, en passant par le social listening et les nouvelles attentes des donateurs, ces ateliers vous aideront à décrypter les tendances et adopter les meilleures pratiques.

Etude de cas

Chemin parcouru – Comment passer d'un modèle basé sur les dons en nature à une démarche de collecte digitale – L'exemple des Banques Alimentaires

En 2020, face aux contraintes imposées par les périodes de confinement, La Fédération Française des Banques Alimentaires a dû faire bouger les lignes de son modèle de collecte, basé historiquement sur les dons alimentaires. Cet atelier permettra de revenir sur le chemin parcouru en termes d'organisation, de mobilisation des audiences et d'engagement des donateurs, sympathisants et partenaires. A partir de ce retour d'expérience, nous pourrions détailler les facteurs clefs de réussite pour la mise en place rapide d'une stratégie de collecte digitale performante.

Avec **Benoit Alain** (Isoskele) et **Clara Bonnet** (Banques Alimentaires)

International

"Escape to Freedom" : Quand Amnesty explore le métavers pour sensibiliser et collecter

Session en français

Et si un jeu vidéo permettait de sensibiliser, mobiliser une nouvelle génération et générer des dons ? C'est le pari d'Amnesty International Argentine avec Escape to Freedom, une aventure immersive lancée sur Roblox, inspirée de récits réels de personnes réfugiées. À travers le retour d'expérience de Léa Robbe-Dénoyés, découvrez comment Amnesty a construit ce projet audacieux : narration interactive, stratégie de collecte en environnement virtuel, mécaniques de don intégrées et sensibilisation des actions auprès des plus jeunes. Plus de 500 000 joueurs ont déjà participé, avec des résultats prometteurs en termes de sensibilisation et de génération de leads. Dans cet atelier, vous plongerez dans les coulisses d'une initiative mêlant pédagogie, innovation technologique, collecte alternative et cryptomonnaie. Une occasion d'explorer les opportunités – et les limites – du métavers pour les organisations de solidarité.

Léa Robbe-Dénoy (Amnesty International Argentina)

Tracking digital

Tracking & collecte de données : réussir dans un monde sans cookies

La fin des cookies tiers et le renforcement des réglementations sur la protection des données bouleversent les pratiques de suivi sur le digital. Pour vous, en tant qu'organisation, cela pose un double défi : continuer à comprendre et engager vos donateurs efficacement, tout en assurant un cadre éthique et conforme. Dans cet atelier, nous explorerons comment adapter vos pratiques de tracking, quelles alternatives aux cookies existent, et pourquoi le server-side tracking devient une solution clé pour une analyse performante et respectueuse de la vie privée. Un cas client viendra illustrer ces enjeux avec un retour d'expérience concret : mise en place, résultats, enseignements.

Avec **Thibaut Lièvre** et **César Cadenas** (Orixa)

IA et innovation

Gentleness Hacking with AI for Fundraising: Social Intelligence, Narratives, and Strategic Empathy

Session en anglais et en français

This 90-minute session offers a practical introduction to the strategic and ethical use of Artificial Intelligence in the nonprofit sector, with real-world case studies from France and globally. Participants will explore how AI can enhance public sentiment analysis, storytelling, and response to fast-moving information environments. The session covers key tools designed for nonprofits:

- Specialized AI Assistants tailored for fundraising and communications tasks
- Organizational Knowledge Bases built from internal documents to ground AI in the organization's context
- Social Data Intelligence to monitor public discourse and emotional dynamics in real time

The session includes a live demo and integrates insights from behavioral economics and nonviolent communication (NVC) to craft emotionally resonant, ethically sound messages. We'll also introduce Retrieval-Augmented Generation (RAG), enabling AI to generate outputs anchored in verified, organization-specific knowledge.

Filipe Pascoa (Enlagent), **Virginie Le Gal** (Mind Me) et autres intervenants à venir

Prospective

ONG 2030 : une journée dans le futur du fundraising

Simon Romain (Iraiser) et autres intervenants à venir

Débat / Réseaux sociaux

Les réseaux sociaux, peut-on s'en passer ?

Corentin Hue (France générosité), **Alison Duguet** (Greenpeace) et **Saad Haddi** (Secours islamique)

IA & Ethique

Titre à venir

Antoine Martel (Rgoods) et autres Intervenants à venir

Contenus audiovisuels

Comment aller chercher de la performance et de la visibilité sur les canaux digitaux ?

Avec **Arnaud Malioche** (Périscopes) et autres intervenants à venir

D – Philanthropie et Grands donateurs

Développer une stratégie grands donateurs ne s'improvise pas. Ces ateliers vous permettront de répondre aux questions que vous vous posez sur la philanthropie et vous donneront des clés créer des relations durables avec vos grands donateurs à travers des retours d'expérience, des méthodologies éprouvées et des études de cas.

Middle-dos

Comment activer et upgrader vos middle-donateurs, découvrez le « fundraising au potentiel »

Les stratégies middle-donateurs sont encore peu structurées et souvent réduites à des actions de collecte de don IFI. Pourtant, au sein de votre base sommeillent des potentiels importants de collecte, et certains de vos middle ont déjà le potentiel pour être un grand donateur. Dans cette session, ouverte à tous, nous partagerons des exemples concrets pour révéler les dons middle au sein de votre base de données, et les actions pour upgrader vos middle et les embarquer vers le haut de la pyramide. Nous reviendrons également sur les attentes et motivations de ces donateurs, point de départ de toute bonne stratégie middle, et comment les identifier au sein de votre base.

Avec **Gaël Colin** (consultant) et autres intervenants à venir

Juridique

Sécuriser juridiquement les diners de gala, tombola et ventes aux enchères

La nécessaire diversification des ressources financières et des potentiels financeurs incitent de plus en plus les structures à organiser des événements caritatifs et notamment des dîners de gala, des tombolas ou aux ventes aux enchères. Si l'idée d'inciter à la générosité des personnes présentes est louable, le cadre juridique et surtout fiscal doit bien être maîtrisé afin d'éviter que l'opération ne puisse être requalifiée et soit finalement plus coûteuse que rémunératrice. Me Wilfried Meynet, avocat spécialisé en droit des associations et des fondations et en droit du sport, rappellera le cadre parfois flou de ces opérations et illustrera les bonnes pratiques en la matière.

Avec **Wilfried Meynet** (Avocat)

Fondations familiales

Titre à venir

Avec **Guénola Désveaux** (Un Esprit de Famille)

Stratégie prescripteurs

Titre à venir

Intervenants à venir

International

Demystify the Power of Strategic questions

session en anglais et en digital

How can the right question unlock a major commitment? This workshop aimed at major gift officers draws on Karen E. Osborne's exceptional expertise in major gifts and donor satisfaction, and explores how well-crafted, strategic questions can deepen donor engagement, uncover motivations, and lead to lasting and generous commitments. Learn how to lead discussions with purpose, strengthen trust, and build relationships that go beyond the gift. A practical, interactive session to refine your approach and elevate every major donor exchange.

Avec **Karen E. Osborne** (the Osborne Group)

Cultivation

Cultiver l'exceptionnel : de la relation à l'engagement majeur

Comment cultive-t-on, sur plusieurs années, une relation avec un grand donateur jusqu'à obtenir un engagement de 500 millions de dollars ? À partir du cas d'UNICEF international et d'un don exceptionnel reçu, cet atelier propose de plonger dans les coulisses de cette démarche de long terme : récit d'une relation, méthodes de cultivation, leviers déclencheurs.

Venez découvrir cette histoire singulière et vous interroger collectivement sur la place et le poids à venir des philanthropes dans le financement de l'intérêt général.

Avec **Marie-Charlotte Brun** (Unicef)

Petite asso / campagnes

Petite équipe, grande ambition : et si votre prochaine campagne visait les grands donateurs ?

On croit souvent que les campagnes grands donateurs sont réservées aux grosses structures. Et pourtant, ce sont les projets incarnés, clairs et portés avec conviction qui suscitent les engagements les plus forts. Dans cet atelier, vous découvrirez les briques indispensables pour lancer une campagne réussie quelle que soit la taille de votre organisation : projet mobilisateur, gouvernance impliquée, récit inspirant, premiers cercles activés. Découvrez une méthodologie concrète, des exemples de campagnes menées avec peu de moyens, et des clés pour embarquer vos soutiens et élaborer un plan d'action réaliste. Osez formuler une ambition à la hauteur de votre cause : c'est souvent là que tout commence.

Avec **Emmanuelle Lamaison** (consultante)

Événementiel

Titre à venir

Avec **Damien Jacquinet** (COM&SENS) et autres intervenants à venir

Neuromarketing

Making the Ask : Revolutionise Your Approach to Major Donor Conversations

Session en anglais

Making a high-stakes ask to a high value donor—whether face-to-face, over Zoom, or in writing—can feel daunting. This session helps you leave old-school “moves management” behind and adopt a bold, science-based approach that really works. Based on the book *Making the Ask* by Bernard Ross and Clare Segal, this session introduces a proven five-stage model used by fundraisers across the globe to secure millions in major gifts—from \$350M in wins by a UN agency to a \$50M Scottish museum success story and a \$10M result for a Rwandan Gorilla Sanctuary. Learn how each stage of the ask—Passion, Proposition, Preparation, Persuasion, and Persistence—is brought to life with neuroscience-based tools to boost your confidence and increase your chances of hearing “yes.” In this workshop, you'll also discover how to read minds...

Avec **Bernard Ross** (MC Consulting)

E – Partenariat Entreprise

Les ateliers proposés vous permettront d'optimiser votre stratégie de partenariat entreprise grâce à des ateliers pratiques et des études de cas concrètes.

Comment mieux cerner les attentes actuelles du monde de l'entreprise et développer des partenariats innovants pour construire une relation à long terme et pérenne. Comment

construire des relations équilibrées. Ces sessions vous permettront de revenir sur les fondamentaux mais aussi de vous inspirer pour imaginer de nouvelles relations partenariales.

Stratégie / Etude de cas

Stratégie, segmentation, prospection, l'art de dynamiser sa collecte entreprises sans renier ses convictions

Il est intéressant pour le monde associatif de faire un pas de côté et de s'inspirer d'acteurs du monde marchand pour dynamiser sa stratégie de collecte de fonds. C'est l'accompagnement dont a bénéficié Surfrider Foundation Europe par le cabinet spécialiste en stratégie de croissance Simon Kucher. Cet atelier, coanimé par Kelly Baugé et Raphaëlle Genoud (Surfrider Foundation Europe) ainsi que Thomas Pelletier (Simon-Kucher) reviendra sur la méthodologie adoptée par le cabinet, les principaux chantiers identifiés ainsi qu'un retour d'expérience de l'ONG suite à la mise en pratique des recommandations de Simon Kucher. Les animateurs feront un focus sur trois grandes thématiques, qui pourront parler à tous les chargés de mécénat entreprises :

- La nouvelle segmentation des catégories partenaires avec optimisation des petits dons
- La refonte de l'offre de contreparties
- Une structuration renforcée de la prospection avec priorisation des secteurs cibles

La dernière partie sera consacrée à une session de questions/réponses ou un travail en groupe autour de l'un de ces 3 chantiers.

Avec **Raphaëlle Genoud**, **Kelly Baugé** (Surfrider) et **Thomas Pelletier** (Simon-Kucher)

Organisation des services

Croiser mécénat d'entreprise et philanthropie : quels choix organisationnels ?

Comment organiser efficacement un service Grands Donateurs et un service Mécénat d'entreprise ? À partir du retour d'expérience de la Croix-Rouge française, cet atelier propose une plongée concrète dans les choix stratégiques et les arbitrages faits pour structurer ces deux leviers de la collecte. Gwendoline Khoudi partagera les enseignements d'une organisation récente et en pleine évolution du service philanthropie. Quelles complémentarités entre philanthropie et partenariats entreprises, ainsi que les limites rencontrées pour préserver la cohérence globale de la collecte ? Une occasion rare de nourrir vos réflexions par une approche de terrain.

Avec **Gwendoline Khoudi** (La Croix Rouge)

Etude / regards de mécènes

La place des ETI et PME dans le mécénat

Intervenants à venir

Mesure d'impact

Piloter son impact : passer de la mesure à l'action

Adrien Baudet (Koréis)

Mécénat et RSE

Mécénat & RSE : devenez le partenaire stratégique des entreprises

Comment profiter d'un contexte où la RSE prend une place de plus en plus centrale pour les entreprises ? Comment conjuguer votre stratégie de mécénat et vos projets et leurs priorités sociétales et environnementales ? Et surtout, comment dépasser le simple soutien financier pour bâtir des partenariats durables et à forte valeur ajoutée ? Les attentes des entreprises évoluent : elles recherchent des projets concrets, porteurs d'impact, capables de nourrir leur stratégie RSE tout en engageant leurs

parties prenantes. Vos programmes de mécénat peuvent être une solution pour répondre à ces attentes, alors profitez-en ! Dans cet atelier, découvrez comment votre association peut accompagner la transformation des entreprises en proposant une intégration pertinente de vos projets dans leurs stratégies RSE.

Avec **Pia Ceccaldi** (Le Réflexe Solidaire) et **Bénédicte Hamon** (SeaCleaners)

Regards de mécènes

L'engagement local au service d'une cause territoriale

Marie-Émilie Moyouana (Alteriade) et **Etienne Piquet-Gauthier** (L'entreprise des possibles)

Fidélisation

De la prestation de service au mécénat : comment développer ses relations avec les entreprises ?

Avec **Manuel Pomar** (Unis-cité)

L – Legs

Profitez des ateliers de cette session pour en apprendre davantage sur les aspects juridiques et fiscaux relatifs aux legs, tout en approfondissant sur les nouveaux enjeux démographiques et sociétaux qui entourent ce sujet. Bénéficiez de retours d'expérience, de méthodologies éprouvées et de conseils d'experts qui vous permettront de repartir avec les clés pour structurer et optimiser votre stratégie legs.

Indicateurs

Quels sont les chiffres qui vont prouver l'efficacité de votre stratégie legs ?

Vous aussi, vous avez déjà expliqué durant un bilan annuel qu'on ne peut pas comparer le budget investi avec les legs collectés la même année ? Mais, alors que faut-il montrer pour justifier du bon emploi de votre budget libéralités ? Comment savoir si ça marche, vraiment ? Grâce au retour d'expérience de Vincent Lazzarin de l'Ordre de Malte France, découvrez une méthodologie faite pour suivre vos performances legs ainsi que des outils simples d'utilisation et conçus pour s'adapter aux besoins et contraintes de chacun.

Objectif : pouvoir suivre l'évolution du recrutement et la croissance de sa base legs, sur le plan qualitatif comme quantitatif.

Avec **Mathilde Delhaume** (ADFINITAS) et **Vincent Lazzarin** (Ordre de Malte France)

Etude de cas / acquisition

Titre à venir

Intervenants à venir

Juridique

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.

Avec **Pierre-Henri Ollier** (American Hospital of Paris)

Stratégie / Petite Structure

Comment intégrer facilement une stratégie legs à votre association !

Mettre en place une stratégie de legs peut sembler complexe lorsqu'on manque de ressources, de temps ou d'expérience. Pourtant, même les structures de petite taille peuvent initier une démarche efficace, à condition d'adopter une approche réaliste, progressive... et adaptée à leur réalité.

Profitez du retour d'expérience des intervenantes qui vous partageront les étapes clés qui permettent d'intégrer le legs à sa stratégie de développement : mise en place des premiers outils, construction d'un parcours donateur fondé sur la confiance, articulation avec les autres services, et questionnement éthique indispensable à ce type de démarche. Découvrez quels moyens mobiliser au départ, comment organiser une montée en puissance réaliste, et à quel moment envisager les premiers résultats. Une occasion de démystifier ce levier de collecte souvent perçu comme réservé aux grandes structures.

Avec **Nadine Winkler** (C'Cité) et **Cécile Clément** (Com&Sens Territoires)

Thématique et ateliers à venir prochainement

HUB INNOVATION

Nous vous proposons un parcours 100% dédié à l'innovation dans une salle réservée pour l'occasion. Pendant les 3 jours de séminaire, de nombreux intervenants viendront pour parler de thématiques variées pour vous permettre d'innover dans le fundraising.

ACCOMPAGNEMENT METIER & CARRIERE

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.

⚠ ⚠ Les places sont limitées. **Si vous ne pouvez pas honorer votre engagement merci de vous désinscrire dès que possible**, afin de libérer votre place pour d'autres. Les intervenants vous attendent !



COACHINGS (30 min.)

Réservez votre créneau sur Swapcard a valeur d'inscription.
4 participants par créneau.

L'intervenant vous contactera pour confirmer la rencontre et mieux comprendre votre problématique.

Venez avec vos questions ! Pendant ces rencontres de 30 minutes en très petit comité 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...)



ENTRETIENS FORMATION AFF (15 min.)

Places limitées (1 personne par créneau)
La préinscription sur Swapcard a valeur d'inscription.

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.

Avec **Emilia Sofia** (Pôle Formation – AFF)

📅 Réservez votre créneau sur Swapcard à J-15 !

📌 Retrouvez l'onglet « Coachings & Entretiens » pour planifier vos RDV individuels

⚠ Les places sont limitées à **1 participant** par créneau, merci de respecter votre engagement.



ENTRETIENS CARRIERE

Vous souhaitez faire le point sur votre parcours ? Des consultants vous proposent de venir échanger pendant 20 minutes, en toute confidentialité, pour faire le bilan et étudier vos perspectives.



Réservez votre créneau sur Swapcard à J-15 !



Retrouvez l'onglet « Coachings & Entretiens » pour planifier vos RDV individuels



Les places sont limitées à 1 participant par créneau, merci de respecter votre engagement.

NETWORKING ET CONVIVIALITE

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.

ACCUEIL DES NOUVEAUX ADHERENTS

Nous sommes heureux de vous compter parmi les adhérents 2025 de l'Association Française des Fundraisers (AFF) ! Retrouvez-nous pour une présentation des activités et rendez-vous réseau qui vous attendent toute l'année en tant que membre de l'association !

Adhérer à l'AFF, c'est notamment :

- *Rejoindre l'AFFamily : une communauté de professionnels engagés au sein d'un espace dédié à l'échange, au partage de bonnes pratiques et au networking*
- *Prendre part à un réseau national et régional à sa vie associative d'une grande richesse (notamment dans le cadre de groupes régionaux, sectoriels et thématiques)*
- *Apprendre de et par ses pairs*
- *Bénéficier d'outils et de formations au service du développement de sa structure et de sa carrière*

LES PAUSES CAFÉS

Profitez des pauses-café spécialement prévues pour vous retrouver entre professionnels du secteur et échanger ! **A retrouver au niveau +1, Espace Jean Monnet et au niveau 0, dans le hall.**

COCKTAIL NETWORKING

Venez profiter d'un moment convivial à l'issue des deux premiers jours de conférence L'occasion d'échanger avec vos pairs et de revenir sur les nouvelles connaissances et compétences acquises lors des sessions de cette première journée !

LA SOIREE DE CLOTURE

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 COMITE DE PILOTAGE DE CETTE EDITION

L'AFF souhaite remercier tout particulièrement les membres du Comité de Pilotage qui contribuent grandement au programme de cette 24^{ème} édition

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



Perrine Remusat
ACTION CONTRE LA
FAIM



Clémence Péan
LES RESTOS DU
COEUR



Pierre Henri Ollier
HÔPITAL AMÉRICAIN
DE PARIS



Sylvia Costantini
CRISIS ACTION



**Camille
Perrier**
WWF FRANCE



Joanna Jammes
L'ENVOL



Julie Caron
FOODWATCH



Léa Schwarcz
GREENPEACE



Jérémy Fretin
FONDATION POUR
LA NATURE ET
L'HOMME



**Silvia Beyssac
Hernandez**
LES PETITS FRÈRES
DES PAUVRES



**Sophia
Girabancas-Pérez**
HANDICAP
INTERNATIONAL



Charlotte HENRY
Voies navigables de
France
V.N.F

Track **Stratégie**

- **Sylvia Costantini**, Directrice du développement, Crisis Action
- **Julie Caron**, directrice du développement, Foodwatch France

Track **Grands Donateurs**

- **Joanna Jammes**, Directrice Générale, l'ENVOL
- **Sophia Girabancas Pérez**, Responsable Philanthropie et Mécénat, Handicap International France

Track **Marketing relationnel**

- **Silvia Beyssac Hernandez**, Responsable du Pôle Marketing Direct & Relations Donateurs, Les Petits Frères des Pauvres
- **Perrine Remusat** Responsable Marketing Direct, ACTION CONTRE LA FAIM

Track **Digital**

- **Léa Schwarcz** – Responsable acquisition digitale, Greenpeace France
- **Clémence Péan**, Chargée d'Acquisition et d'Innovation ; Les Restos du cœur

Track **Entreprises**

- **Jérémy Fretin**, Directeur mécénat, Fondation pour la Nature et l'Homme
- **Charlotte Henry**, Responsable développement du mécénat, VNF - Voies navigables de France

Track **Legs**

- **Pierre Henri Ollier** - Responsable Libéralités & Philanthropie, American Hospital of Paris
- **Camille Perrier** - Responsable Philanthropie, WWF France

INFORMATIONS PRATIQUES

DATE

Mardi 24, Mercredi 25 et Jeudi 26 juin 2025

LIEU / ACCES

FIAP Jean Monnet

30 rue Cabanis 75 014 Paris

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 : 1155€ TTC
- Tarif adhérent : 880 € TTC

Formule Avec Masterclass (3 jours) :

- Tarif non adhérent : 1 215€ TTC
- Tarif adhérent : 880 € TTC

Formule Digital (1,5 jours)

- Tarif non adhérent : 250 € TTC
- Tarif adhérent : 150 € 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 essentiels pour profiter de la conférence

Mardi 24 juin

- 8h30 : Accueil café
- 09h à 10h30 : Master Classe
- 10h30 à 11h : Pause Café
- 11h à 12h30 : **Master Classes**
- 12h30 à 14h : Pause Déjeuner
- 12h45 à 13h45 : Coachings
- 13h30 : Accueil café
- 14h à 15h : **Keynote Plénière d'ouverture**
- 15h à 16h30 : **Ateliers**
- 16h30 à 17h : Pause-café
- 17h à 18h : **Ateliers**
- 18h15 à 19h30 : Cocktail Networking

Mercredi 25 juin

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

Jeudi 26 juin

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

ACCÈS AUX ATELIERS

Les ateliers sont en libre accès, nous vous conseillons donc d'arriver dans la salle quelques minutes avant le début de chaque session pour être sûr d'avoir une place. (à

l'exception des sessions en petit groupes, apatams, coachings, etc. accessibles sur réservation sur Swapcard).

INSCRIPTION AUX SESSIONS

INDIVIDUALISEES & PETITS GROUPES

Pré-inscriptions obligatoires sur Swapcard pour accéder aux sessions en jauge limitée, tels que les coachings.

DROIT À L'IMAGE

Lors de la conférence, 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 lors de la réception du badge.

PRÉSENTATIONS & REPLAYS

À l'issue de la conférence, les présentations et Replays des sessions seront disponibles sur **Swapcard**, puis ultérieurement dans le centre de ressource du site web de l'AFF.

CONFÉRENCE 2.0

Un accès Wifi sera disponible gratuitement et les codes seront affichés pour vous permettre de vous connecter. Retrouvez toutes les informations sur la conférence via le *hashtag* **#AFFSEMINAIRE** et n'hésitez pas à interagir lors des sessions sur LinkedIn 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 ne sont pas compris dans le prix de la conférence.

VESTIAIRES

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

PRESENTATION DE L'AFF

L'Association Française des Fundraisers (AFF) est l'association des professionnels de la collecte de fonds exerçant dans tous les secteurs de l'intérêt général. Elle a pour mission la formation des fundraisers, l'amélioration de la pratique professionnelle, tant d'un point de vue éthique que technique, et la reconnaissance de la profession. L'AFF est aussi un centre de ressources et d'informations pour les fundraisers, un lieu d'échanges et de partage entre les professionnels de la collecte de fonds.

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

Pour se former

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

Pour s'informer

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

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



Retrouvez également notre dernière étude [ici](#)



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 !](#)