

La conférence
ESR, Santé
de l'AFF

**19^e Conférence
ESR, Recherche,
Santé & médico-social**

Programme

*Mis à jour le 16/01/2025
En cours de modification*

SOMMAIRE

19 ^{ème} conférence ESR, Recherche, Santé, Médico-social	3
PROGRAMME MODE D'EMPLOI	4
TEMPS FORTS – PLENIERES	6
MASTERCLASSES	8
ATELIERS	9
NETWORKING	13
ACCOMPAGNEMENT	15
COMITE DE PILOTAGE	16
PRESENTATION DE L’AFF	17
INFORMATIONS PRATIQUES	18

19^{ème} conférence de fundraising pour l'enseignement supérieur, la recherche, la santé et le médico- social

12 et 13 mars 2025

À travers ces deux journées de conférence, nous souhaitons apporter aux professionnels de l'enseignement supérieur, de la recherche, la santé et le médico-social chargés de développer les ressources privées, méthodologies et outils concrets pour développer et diversifier au mieux leur stratégie de fundraising. Les thématiques suivantes seront notamment abordées :

- la **compréhension des enjeux stratégiques** de la diversification des ressources et ses fondamentaux,
- la **bonne utilisation des outils de collecte de fonds**
- le **développement de nouvelles sources de financement**

Grâce à l'échange de bonnes pratiques entre professionnels du secteur, ces journées de formation vous permettront de repartir riche de nouvelles connaissances, idées et outils à mettre en pratique.

Publics concernés

Les professionnels en charge de la collecte de fonds et du mécénat dans le secteur de l'enseignement supérieur, la recherche, la santé et le médico-social ou toute personne souhaitant exercer cette fonction.

Contenu du programme

De la stratégie à sa mise en œuvre au jour le jour, nous avons à cœur de couvrir les thèmes qui font le quotidien des fundraisers de vos secteurs. C'est pourquoi la conférence sera composée de sessions spécifiquement dédiées à l'ESR, à la santé et au médico-social et de quelques sessions transverses.

La conférence abordera plus particulièrement les thématiques suivantes :

Campagne de développement - Stratégie de mobilisation des anciens élèves - Stratégie grands donateurs - Recherche de prospects - Partenariats entreprises – BDD/CRM – Développement de chair – Stratégie legs

Méthodes pédagogiques

Cette conférence 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 deux 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.

LES **CHIFFRES** DE LA CONFÉRENCE

19^{ème} édition

40 sessions enrichies et renouvelées

Plus de **60 intervenants** experts et praticiens du fundraising

Plus de **300 professionnels** de la collecte de fonds attendus

PROGRAMME MODE D'EMPLOI

LES ESSENTIELS POUR PROFITER DE LA CONFERENCE

Mercredi 12 mars

8h30 – 9h00	Accueil participants
9h00 – 10h30	Master Classes (P1)
10h30 – 11h00	Pause-café
11h00 – 12h30	Master Classes (P2)
12h30 – 14h00	Pause-déjeuner
12h45 – 13h45	Coachings
14h00 – 14h40	Plénière d'ouverture
14h40 – 15h40	Table-ronde 1
15h40 – 16h10	Pause-café
16h10 – 17h40	Atelier
18h30 – 20h30	Cocktail Networking

Jeudi 13 mars

8h30 – 9h00	Accueil des participants
9h00 – 10h00	Ateliers focus
10h00 – 10h30	Pause-café
10h30 – 11h30	Ateliers focus, Apatam
11h30 – 11h45	Pause transition
11h45 – 12h45	Ateliers focus, Apatam
12h45 – 14h00	Pause-déjeuner
12h45 – 13h45	Coachings
14h00 – 15h30	Ateliers ou Apatam
15h30 – 16h00	Pause-café
16h00 – 17h00	Table-ronde 2
17h00 – 17h30	Plénière de clôture

L'APPLICATION MOBILE DE L'EVENEMENT

swapcard



🔔 Avec **Swapcard**, restez connectés : accédez au programme, participez aux sessions live depuis chez vous, engagez des discussions entre pairs, et profitez de replays exclusifs pour ne rien manquer ! 🔔

Pourquoi utiliser Swapcard ?

- **Anticipez et planifiez**, inscrivez-vous aux sessions, importez votre programme personnalisé dans votre agenda Google ou Outlook !
- **Réseautez facilement** : Connectez-vous avec les participants, intervenants et exposants grâce aux fonctions de messagerie !
- **Vivez l'interactif** : Posez vos questions, répondez à des sondages en direct, et participez activement grâce au chat de **Discussion Interactive**.
- **Rejouez les moments clés** : Retrouvez les présentations des intervenants (PDF) et REPLAYS après la conférence.

Comment ça fonctionne ?

Un **email contenant vos identifiants Swapcard** vous sera envoyé avant l'événement. Il suffit de **compléter votre profil** et de vous inscrire aux sessions qui vous intéressent.

Avec Swapcard, développez votre réseau, optimisez votre expérience, et restez connecté à la communauté des fundraisers **avant, pendant et après l'événement** !

MONTER EN COMPETENCES...



TABLES RONDES (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**.

.... ET 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.



COACHINGS (30MN)

Sur inscription - Places limitées (1 à 5 personnes)

Ces rencontres vous permettront de bénéficier des conseils sur-mesure d'un expert sur une problématique bien spécifique. Ce format est en face à face (confidentialité garantie !)

TEMPS FORTS – PLENIERES

Plénière d'ouverture de la Conférence

Mercredi 12 mars 2025 de 14h à 14h40

Mathieu Briest (Ethique médicale et hospitalière)

Plénière de clôture de la Conférence

Jeudi 13 mars 2025 de 17h à 17h30

Intervention d'un Grand témoin à venir

Table Ronde & Débat d'ouverture

Mercredi 12 mars 2025 de 14h40-15h40

Thématiques et intervenants à venir

Table Ronde & Débat de clôture : Histoire de fundraisers – storytelling et inspiration !

Jeudi 13 mars 2025 de 16h à 17h

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... Autour du thème « Il était une fois », ils partageront quelques histoires clés qui relatent leur chemin parcouru. De la théorie à la réalité, avec des tops et des flops, elles contribueront à mettre en lumière la construction de ce fundraising à la française que jour après jour nous concourons tous à construire.

Claire Lenz (IHES), **Barnabé Louche** (APHP), **Laurent Mellier** (Institut Imagine) et autres intervenants à venir



MASTERCLASSES

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 19^{ème} édition, **6 master classes** :

MASTER CLASSE 1 - INTERNATIONAL

Sujet et Intervenant à venir

MASTER CLASSE 2 - LIBERALITE

Concevoir une stratégie de développement de libéralités

Marion Méry et **Véronique Bouchot** (FRM Fondation pour la Recherche Médicale)

MASTER CLASSE 3 - STRATEGIE

Venez questionner votre stratégie de collecte et schématiser votre plan d'action annuel

Fabienne Segala (consultante) et **Estelle Crochu** (facilitatrice graphique et spécialiste en science cognitive)

MASTER CLASSE 4 - MECENAT D'ENTREPRISES/ FONDAMENTAUX

Naviguer dans un environnement complexe, construire des relations pérennes de mécénat d'entreprises

Florence Mahé-Dombis (consultante) et Intervenant à venir

MASTER CLASSE 5 - PARTENARIATS STRATEGIQUE

Développer des partenariats stratégiques avec les entreprises

Intervenant à venir

MASTER CLASSE 6 - GRANDS DONATEURS

The ask - savoir demander, savoir convaincre

Les anglophones appellent cela « the ask » comme pour une demande en mariage... Savoir demander est un art tout comme celui de convaincre. Si cela suscite de nombreuses peurs et s'avère très anxiogène pour nombre d'entre nous, cela peut aussi s'acquérir et se développer. Venez écouter les intervenants qui partageront avec vous leur expérience, avec simulations et jeux de rôle à la clé !

Khalila Hassouna (Fondation ESCP), **Joël Echevarria** (Toulouse School of Economics) et **Corinne Thouvenin** (avocate)

ATELIERS

22 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.

1 | STRATEGIE

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, apprendre à maîtriser les mécanismes d'endowment et de dotations pour renforcer vos ressources pérennes, et vous projeter dans des collectes internationales ou multisectorielles ou étudier le potentiel des territoires comme levier de développement.

A1 - COMMUNICATION ET FUNDRAISING

Intervenant à venir

A2 - MID-LEVEL PHILANTHROPIE (session en anglais)

Intervenant à venir

A4 - INTERNATIONAL

Campagne « L'heure est brave », Université de Montréal
Claude Bernard (Université de Montréal)

A6 - DEVELOPPEMENT (niveau débutant/intermédiaire)

Les clés pour démarrer une collecte from scratch : étapes, leviers, enseignements pratiques

Au lancement d'une organisation d'intérêt général, structurer une stratégie de collecte efficace est un défi majeur. Tout est à construire, les ressources sont souvent limitées et les prometteuses pistes de développement sont chronophages et sources de dispersion. Comment poser les bases d'une activité de collecte performante à partir de rien ? Quelles sont les premières étapes clés pour structurer, tester et faire évoluer une stratégie, tout en mobilisant efficacement son écosystème ? À travers deux retours d'expériences différents, les intervenantes vous partagent leurs défis, leurs échecs et leurs succès, leurs enseignements, et les itérations nécessaires au succès. Rejoignez cette session pour partager vos meilleures pratiques et les pièges à éviter !

Fanny Dejean-Picard (Fondation de Purpan - Ecole EIP) et **Catherine Zavodska** (Fondation pour la Recherche sur l'Endométriose)

A7 - INTERNATIONAL/ EVENEMENTIEL

Retour d'expérience : organiser un évènement de collecte à l'international

Zoé Macédo-Roussier (Institut Curie) et **Pauline Leroux Collin** (Fondation Dauphine)

A8 - ETUDE DE CAS

Chemin parcouru : la stratégie 360 de l'ICM

Jean Louis Da Costa, Carole Clément, Vincent Bitker et **Claire Pennelle** (ICM)

A9 - ETUDE DE CAS / COLLECTE INTERNATIONALE

Comment travailler sa stratégie et son positionnement quand on crée sa fondation et angle international

Marielle Lethrosne et **Arnaud Gennevois** (INALCO)

2 | INDIVIDUS - ALUMNI

Ce thème traite de l'impact de vos campagnes individuelles, de la mobilisation des alumni et la diversification des canaux d'engagement auprès de votre communauté, de la façon de repenser vos campagnes événementielles et votre communication digitale ou votre stratégie de legs et libéralités.

B1 - CAMPAGNES LIBERALITE

Mesurer et piloter l'efficacité des campagnes de libéralités : méthodes et indicateurs

Marine Debrenne (Fédération Française de Cardiologie) et **Ingrid Aubry-Sarriot** (Fédération des Diabétiques)

B2 - ALUMNI

Accélérez votre collecte alumni grâce à une stratégie grands donateurs

Comment transformer votre réseau d'alumni en un levier majeur pour booster vos collectes de fonds ? La Fondation ESSEC a déployé avec succès une stratégie grands donateurs pour mobiliser ses anciens élèves et doubler ses dons en seulement quatre ans.

Lors de cet atelier, découvrez comment développer une culture du don auprès des alumni et maximiser la synergie entre votre fondation, votre école, et votre communauté d'anciens. À travers un témoignage concret, la Fondation ESSEC partagera ses actions clés : prospect research, cultivation, événements fédérateurs, création de comités d'alumni ambassadeurs, et bien plus. Vous repartirez avec des enseignements pratiques, des pistes d'action, et des stratégies éprouvées pour mobiliser et engager vos alumni efficacement.

Lucie Anne Henry et **Inès Manset** (Fondation ESSEC)

B3 - ALUMNI

Thématique et Intervenant à venir

B4 - BOURSES

Thématique et Intervenant à venir

B5 - MARKETING

Optimiser le Marketing Direct pour la Collecte de Fonds : Stratégies, Segmentation et Gestion des Données

Léa Sarica (Fondation Maison des Sciences de l'Homme - FMSH)

3 | PARTENARIATS ENTREPRISES

Les ateliers dédiés aux partenariats entreprises sont l'occasion de vous pencher sur vos collaborations stratégiques avec des entreprises et à intégrer efficacement leurs attentes, exigences, contraintes ou contributions dans votre mission. A travers des études de cas concrets, ces sessions peuvent traiter de gestion de chaires, de contrats de recherche, des campagnes de mobilisation ou de la gestion de la gouvernance.

C1 - PARTENARIAT ENTREPRISE

Intervenant à venir

C1 - ETUDE DE CAS / CAMPAGNE DE MOBILISATION

Une campagne ça ne se passe pas forcément comme prévu !

Nayla Ibrahim (HEC)

Hilde Deschoemaeker-Nicaudie, Nayla IBRAHIM et Delphine Colson (HEC)

C3 - ACTUALITE JURIDIQUE ET FISCALE

Thématique et Intervenant à venir

C4 - MESURE D'IMPACT

Structurer votre (nouveau) ROI Entreprises partenaires

Comment identifier et définir les données et le ROI attendus par vos entreprises partenaires ou prospects en ESR et en Santé ? Comment mettre en œuvre votre démarche ROI et communiquer avec ? Peut-on s'en servir comme opportunité de collecte ?

De la définition des indicateurs à leur utilisation pour communiquer ou lever des fonds, la conférence abordera ces outils devenus indispensables pour répondre activement aux stratégies RSE/ CSRD de vos entreprises cibles.

Olivier Albessard (consultant)

C5 - CHAIRES

Intervenants à venir (ENS et autre Université PSL)

4 | PHILANTHROPIE ET GRANDS DONATEURS

Les ateliers dédiés aux grands donateurs offrent des clés pour optimiser vos campagnes pluriannuelles tout au long de leur cycle de vie et renforcer des relations durables avec vos grands donateurs à travers des retours d'expérience, des méthodologies éprouvées et des études de cas. Ces sessions sont l'occasion de maîtriser des outils comme le prospect research, le scoring, upgrader vos middle dos ou d'apprendre à structurer un programme de reconnaissance sur-mesure. Ces ateliers vous aideront à faire évoluer vos pratiques pour renforcer votre impact et pérenniser vos ressources.

D1 - ETUDE DE CAS

Thématique et Intervenant à venir

D2 - UPGRADE

Comment passer de middle-do à grands do ?

Gael Colin (consultant) et intervenant à venir

D3 - ETHIQUE

Thématique et Intervenant à venir

D6 - EVENEMENTIEL DE COLLECTE

Comment organiser un dîner de gala réussi ?

Aurélie Leclerc (Fonds de Dotation du CHU de Lille) et **Charlyne Quercia** (Fondation Bordeaux Université)

D7 - PROSPECT RESEARCH

Thématique et Intervenant à venir

5 | ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

Ces ateliers se concentrent sur les enjeux liés à l'environnement de travail des professionnels du fundraising. Cela peut être une occasion de développer vos compétences en leadership et gestion d'équipe, d'intégrer des outils comme l'intelligence artificielle pour accroître la productivité ou stimuler l'innovation. Vous pourrez être amené à réfléchir à des pratiques favorisant le bien-être des collaborateurs et à des solutions RH adaptées à un secteur en constante évolution.

E1 - INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

IA au service de la levée de fonds

Intervenant à venir

6 | MEDICO-SOCIAL

Cet atelier, spécifiquement conçu pour le secteur médico-social, explorera les défis uniques liés à la collecte de fonds dans ce domaine. Ce sera une opportunité d'échanger avec des pairs pour partager des expériences.

F1 - DEVELOPPEMENT

Comment coordonner et uniformiser les pratiques de collecte en multisites ?

Adrien Poujade (ADAPEI de la Gironde) et **Isabelle Ferriere** (CASP, ex Fondation Cognacq-Jay)

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 cette conférence pour échanger et partager avec vos pairs.



OPEN LAB (2h)

Places limitées (25 personnes)

La préinscription sur Swapcard a valeur d'inscription.

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

OL1 - STRATEGIE

Jugaad, innover avec des moyens limités

Innovation frugale ou jugaad : faire mieux avec moins, une opportunité pour développer son agilité en période de crise ! Comment innover plus rapidement avec des ressources toujours plus limitées ? Venue d'Inde et des pays émergents, l'innovation frugale (ou « Jugaad innovation ») consiste à se nourrir des contraintes les plus dures pour innover et se développer. Diffusée grâce Navi Radjou, cette approche est déjà adoptée par de nombreuses entreprises alors pourquoi pas vous ? Cet Open Lab participatif vous propose de découvrir et tester ce concept pour « sortir du cadre » et imaginer des solutions pour innover autrement dans votre fundraising. Bienvenue dans le système D !

Philippe Doazan (Duniya)



APATAMS

ECHANGES ENTRE PAIRS (1h/1h30)

Places limitées (25 personnes)

La préinscription sur Swapcard a valeur d'inscription.

Animés par des experts, les apatams sont des moments d'échanges autour d'enjeux ou de questions communes. Chaque session favorise le partage en petit comité pour approfondir des sujets tels que la gestion des équipes, les relations avec les donateurs, les relations avec sa gouvernance, les collaborations entre partenaires, ou encore la coopération complexe entre les entités juridiques... Ces rencontres vous offrent une opportunité unique de partager vos expériences, vos tops et vos flops, de découvrir des "quick wins" concrets, et renforcer vos pratiques professionnelles.

AP1 - RESEAU DES FONDATIONS DES UNIVERSITES

Le Branding de la marque "université" ?

Christel Beriot (Fondation université de Cergy) et **Solenne Couraye du Parc** (UCLouvain - Université catholique de Louvain)

AP2 – DIR DEV

Thématique et Intervenant à venir

AP3 – MECENAT ENTREPRISES

Mobiliser les entreprises régionales, mécénat de compétence

Approches créatives et systèmes D

Véronique Bosc Burel (Fondation de l'Université Bretagne Sud) et **Lucie Pacific** (Fondation La Rochelle Université)

ACCUEIL DES NOUVEAUX ADHERENTS

Mercredi 12 mars – 13h15-14h

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 !

COCKTAIL NETWORKING

Venez profiter d'un moment convivial à l'issue du premier jour de conférence. Nous vous attendons nombreux pour échanger dans un lieu sympathique.

L'occasion d'échanger avec vos pairs et de revenir sur les nouvelles connaissances et compétences acquises lors des sessions de cette première journée !

ACCOMPAGNEMENT

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 évènements. 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 (30 min.)

Places limitées (1 personne par créneau)

La préinscription sur Swapcard a valeur d'inscription.

Venez avec vos questions ! Pendant ces rencontres individuelles de 30 minutes, bénéficiez des conseils d'un spécialiste expert sur une problématique spécifique.
Organismes et thématiques à venir (*collecte digitales, campagne de fin d'année, CRM, grands donateurs, ...*)



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.

Emilia Sofia (Pôle Formation – AFF)

COMITE DE PILOTAGE

Le comité de pilotage de cette 19^{ème} édition

Professionnels du fundraising dans le secteur de l'Enseignement Supérieur, la Recherche et la Santé, les membres de ce comité ont grandement contribué au programme de cette édition.

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



KHALILA HASSOUNA

Directrice du développement
Europe continentale, Moyen-
Orient, Afrique, Fondation
ESCP



VIRGINIE NEGRI

Déléguée Générale de
PHOCEO Fonds de dotation
de l'AP-HM



FRANCINE TROCME

Directrice de la
communication et du
mécénat de l'IHU ICAN



LAURENT JUILLARD

Directeur adjoint du
développement, de la
Fondation Isae Supaero



LUCIE PACIFIC

Directrice de la Fondation La
Rochelle Université



ADRIEN POUJADE

Responsable Développement
et Partenariats chez ADAPEI
de la Gironde

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](#)



INFORMATIONS PRATIQUES

DATE

Mercredi 12 et Jeudi 13 mars 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

- **adhérents** : 780 €
- **non-adhérents** : 1100 €
- **Pack adhésion + évènement** : 1020 €

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* **#AFFESR2025** 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.

