



La conférence

**fundraising**  
dans l'**ESR** et la **santé**

de l'**AFF**

# Programme

*12 et 13 Mars 2025*

*FIAP Paris*



Association  
Française des  
Fundraisers

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<sup>ème</sup>** 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 conférence

#### Mercredi 12 mars

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

#### Jeudi 13 mars

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

### L'application mobile de l'évènement



📱 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'évènement. 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'évènement** !

## Monter en compétences...



### **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 échanger !

### **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



## Plénière d'ouverture de la Conférence

Mercredi 12 mars 2025 de 14h à 15h40

Les enjeux du fundraising présents et à venir au prisme des baisses budgétaires

Avec **Joël Echevarria** (Toulouse School of Economics) et **Jean-Marie Simon** (Fondation Université CY)



Grand témoin : **Mathieu Briest** (Ethique Médicale et hospitalière)

*Comment élaborer des stratégies de collecte de fonds éthiques et inspirantes qui renforcent la confiance du public envers nos institutions ? Et si nous prenions un peu de hauteur sur nos sujets ? Les thématiques de l'éthique, la transparence, l'intégrité, la conviction ou la responsabilité vous paraissent familières ? Venez changer de regard sur vos enjeux et entamons ensemble cette 19ème conférence de l'AFF sous le sceau de l'inspiration !*

Mathieu Briest, cadre de santé et formateur, est expert en éthique médicale et hospitalière. Titulaire de deux masters en Philosophie Éthique et Éthique Médicale Appliquée, il forme les professionnels de santé sur des thématiques clés comme les dilemmes éthiques, la transgression des normes, le consentement et les soins relationnels, apportant des perspectives novatrices aux pratiques soignantes.

## Plénière de clôture de la Conférence

Judi 13 mars 2025 de 16h à 17h30

### Histoire de fundraisers – storytelling et inspiration !

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), **Guillaume Monaci** (Fondation des Ponts) et autres intervenants à venir



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<sup>ème</sup> édition, **5 master classes** :

### Master classe 1

#### International

**Stratégie de collecte à l'international**

**Sabine de Soyres** (Fondation de France), **Sophie Charro** (Institut du Cerveau)



### Master classe 2

#### Libéralités

#### **Concevoir une stratégie de développement des libéralités**

Comment structurer une stratégie de libéralités pour maximiser l'impact de vos campagnes ? Inspirez-vous du parcours de la Fondation pour la Recherche Médicale (FRM) et de ses piliers de succès : un pilotage interservices efficace, un triple plan d'action ciblant donateurs, prescripteurs et grand public, et une communication multicanale (TV, presse, réseaux sociaux). Découvrez comment structurer « chaînage relationnel complet » de la prospection à fidélisation, grâce à des divers actions et événements philanthropiques et mettez en place des indicateurs de pilotage performants. A partir de cas pratiques en sous-groupes, élaborer une feuille de route pour réviser votre stratégie libéralités. Repartez avec des outils pour concevoir une stratégie efficace, et bâtir des relations solides avec vos testateurs et donateurs.

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



### Master classe 3

#### Stratégie

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

Revisitez votre stratégie de collecte et élaborer un plan d'action grâce à l'intelligence collective et des outils de visualisation graphique. Cette masterclass vous offre une réflexion stratégique approfondie pour aligner vos priorités avec vos objectifs. Découvrez comment impliquer efficacement vos équipes, votre conseil d'administration et vos partenaires dans le processus, tout en schématisant vos idées pour les rendre claires et mobilisatrices. Vous apprendrez à transformer vos réflexions en plans concrets, engageants et adaptés à votre organisation. À travers des travaux pratiques, clarifiez vos objectifs et repartez avec un plan d'action prêt à l'emploi. Une opportunité unique pour d'interroger votre fonctionnement, de dépasser vos habitudes et de renouveler vos pratiques.

**Fabienne Segala** (Le Cercle Jaune) et **Estelle Crochu** (facilitatrice graphique et spécialiste en science cognitive)



## Master classe 4

### Partenariats stratégiques

#### **Au-delà du mécénat, les politiques d'engagement des entreprises, une opportunité pour des partenariats d'une nouvelle ampleur pour l'ESR et la santé**

Depuis la loi PACTE en 2019 qui a inscrit dans le code civil le rôle sociétal de l'entreprise, on observe une accélération des évolutions de l'engagement des entreprises. Comme le souligne le baromètre des directions de l'engagement 2022 de Carenews et KPMG, on comptabilise autant de création de direction de l'engagement ces 5 dernières années qu'en 23 ans. Or ces synergies entre les différents leviers d'engagements que représentent mécénat, RSE, mais parfois même RH ou communication ne sont pas toujours facile à comprendre ou à saisir pour des structures d'intérêt général, alors même qu'elles représentent des potentiels de partenariats décuplés. En effet, environnement, diversité et inclusion, recrutement, ancrage territorial voire politiques sociales sont autant de domaines au cœur des préoccupations sociétales des entreprises. Dès lors, pour les organismes d'intérêt général intervenant dans les domaines de la santé et de l'ESR, de nouvelles opportunités se présentent pour faire des entreprises les partenaires de leur développement. En s'appuyant sur des cas pratiques et des témoignages d'acteurs directement impliqués dans ces sujets, cette master class cherchera à répondre à plusieurs questions : comment les entreprises envisagent-elles leur rôle vis-à-vis de la santé et de l'ESR ? Comment l'expertise de votre structure peut répondre aux enjeux stratégiques de l'entreprise dans le domaine de l'engagement dans toute sa pluralité ? Quelle approche et quelle stratégie adopter pour conduire cette collecte ?

**Thomas Roussel-Therry**, **Clara Brockmeier** (Equanity) **Mathilde Lerosier** (fondation AG2R LA MONDIALE) et **Sophie Bressé** (Fondation du Domicile)



## Master classe 5

### Grands donateurs

#### **The ask - savoir demander, savoir convaincre**

Solliciter un grand donateur est un art subtil qui exige préparation, finesse et adaptabilité. Apprenez à structurer des arguments percutants, repérez le moment idéal pour intervenir, et personnalisez votre discours en fonction de chaque profil de donateur. Grâce à des méthodologies éprouvées, des mises en situation immersives et des retours d'expérience d'experts, découvrez comment surmonter objections et situations délicates. Rejoignez la session pour perfectionnez vos techniques de sollicitation et aborder mécènes et grands donateurs avec assurance et efficacité !

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



**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.**



**À noter !**

**Un parcours dédié à la Recherche et la Santé a été spécialement conçu pour vous.** Retrouvez le symbole « trousse de secours » dans le programme !

## **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**

#### **Comment allier la communication entre université et fondation ?**

**Lisa Richard** (Fondation Université Grenoble Alpes) et **Muriel Jakobiak** (Université Grenoble Alpes)

### **A2 – Mid-level philanthropy** (session en anglais)

#### **Inception to Impact: Establishing a Mid-Level Philanthropy Programme and Pipeline at LSE**

Curious if your fundraising strategy could benefit from a mid-level philanthropy stream? Join the London School of Economics (LSE) for a case study on the transformative journey from 'Inception to Impact' as they revisit the first year of growth, success and challenges in its mid-level giving programme. Delve into the strategies that propelled the programme and hear how LSE successfully collaborated with colleagues from regular giving, major gifts and philanthropy research to identify five-figure opportunities. Find out what they have learnt so far, what their future aspirations are and glean impactful insights to apply to your own programmes.

**Eleanor Crawford** (London School of Economics and Political Science - LSE)

### **A3 - International**

#### **« L'heure est brave », la campagne ambitieuse de l'Université de Montréal - En digital**

Découvrez l'ambitieuse campagne « L'heure est brave » de l'Université de Montréal, qui vise à collecter 1 milliard de dollars (près de 700 millions d'euros). A l'occasion de cette campagne, inspirée des meilleures pratiques nord-américaines, Claude Bernard redéfinit sa manière de mobiliser les alumni en développant un sentiment



d'appartenance et en formant des bénévoles engagés. Venez découvrir comment l'Université de Montréal a repensé son approche, renforcé ses liens avec ses diplômés et renouvelé ses stratégies de sollicitation. Une occasion de s'inspirer d'une campagne internationale d'envergure et de réexplorer le potentiel de votre réseau alumni.

**Claude Bernard** et **Julie Michaud-Soret** (Université de Montréal)



#### **A4 – Développement**

##### **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)



#### **A5 – International / Évènementiel**

##### **Retour d'expérience : organiser un événement de collecte à l'international**

Plongez dans l'univers des événements de collecte de fonds aux États-Unis en découvrant les témoignages de deux structures aux contextes variés. Les intervenantes partageront comment elles ont défini leurs objectifs stratégiques, les structures organisationnelles qu'elles ont adoptées, les cibles à atteindre et les types de projets à promouvoir. Vous découvrirez également comment elles ont mobilisé leurs appuis et relais locaux, quels formats d'événements elles ont privilégiés, et les divers moyens engagés. Cet atelier vous fournira des clés pratiques et des conseils concrets pour réussir vos événements de collecte à l'international, en tenant compte des ressources disponibles. Rejoignez-nous pour un moment d'échange enrichissant et inspirant.

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



#### **A6 – étude de cas**

##### **Chemin parcouru : la stratégie de développement de l'Institut du Cerveau**

En retraçant les 15 ans d'histoire de l'Institut, les intervenants mettront en avant son ADN en matière de développement, en revenant sur l'organisation et l'évolution du fundraising. Ils aborderont les stratégies mises en œuvre auprès des grands donateurs, du grand public ainsi que les libéralités, tout en analysant les leviers de croissance mobilisés. Ils vous présenteront également l'articulation entre les trois principaux leviers de collecte, s'appuyant sur une stratégie internationale récemment déployée ainsi que le rôle déterminant de la gouvernance et de la communauté scientifique de l'Institut dans les résultats obtenus. Participez à cet atelier pour un moment d'échange stimulant et riche en enseignements.

**Jean Louis Da Costa**, **Carole Clément**, **Vincent Bitker** et **Claire Pennelle** (Institut du Cerveau)

#### **A7 – étude de cas / collecte internationale**

##### **Comment travailler sa stratégie internationale et son positionnement quand on crée sa fondation ?**

Découvrez comment élaborer une stratégie efficace de collecte à l'internationale et un positionnement distinctif même avec des moyens limités. Les intervenants reviendront sur le travail de benchmark, le choix de la structure et le temps de maturation qu'il leur a été nécessaire avant de créer la fondation, d'en définir ses missions et sa stratégie d'emploi de fonds. Puis les intervenants vous expliqueront comment la structure se positionne dans la collecte de fonds à l'étranger, notamment en Asie et au Moyen-Orient, et aborderont les règles mises en place (charte éthique, due diligence) pour développer des partenariats avec des fondations internationales et des fonds étrangers.

**Philippe Advani** et **Arnaud Gennevois** (Fondation 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 libéralités

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

Structurer une stratégie de legs lorsqu'on débute est un défi : comment mesurer son impact, piloter son développement et ajuster ses actions quand les résultats tardent à venir ? Quels indicateurs suivre pour adapter sa stratégie, repenser son plan d'actions et convaincre sa direction d'investir plus ? Cet atelier vous apportera des méthodes concrètes et opérationnelles pour structurer une campagne de legs efficace, suivre ses performances, affiner ses campagnes et optimiser ses ressources. À travers le retour d'expérience de la Fédération Française de Cardiologie, nous verrons comment intégrer le legs dans une stratégie globale, décloisonner les services et choisir les bons temps forts pour maximiser son impact.

**Marine Debrenne** (Fédération Française de Cardiologie)

### 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 – Bourses

#### Zoom sur les bourses, méthodes et stratégies de collecte

Un programme de bourses est un levier clé pour l'ouverture sociale et l'attractivité d'un établissement, mais comment le structurer efficacement ? Comment articuler les rôles entre l'école et la fondation, mobiliser et fidéliser les donateurs – entreprises comme particuliers – et valoriser l'impact de ses bourses ? À travers les retours d'expérience croisés de la Fondation ENS et de la Fondation IÉSEG School of Management, cet atelier met en lumière deux approches distinctes : modèles économiques, critères d'attribution, communication et mobilisation des élèves, stratégies de prospection, de fidélisation, et animation. Un temps d'échange entre pairs pour partager vos défis et bonnes pratiques, et repartir avec des solutions concrètes pour structurer, financer et dynamiser vos programmes de bourses.

**Marine Le Noan** (Ecole Normale Supérieure - ENS) et **Hélène Genéty** (Fondation IESEG - School of Management)



### B4 – Marketing

#### Cycle relationnel : optimiser son approche marketing individualisé

Dans le cadre de votre stratégie de fundraising et de votre campagne de fonds auprès des particuliers, comment optimiser votre approche relationnelle en mettant en place des parcours individualisés ? Comment segmenter vos publics alumni et l'ensemble des individus de l'écosystème pour mieux fidéliser et upgrader ? Venez découvrir des pistes méthodologiques et échanger sur vos problématiques.

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



### B5 – Digital

#### Optimisez votre collecte digitale avec des stratégies outbound et inbound adaptées à votre structure

Découvrez comment déployer des stratégies de collecte digitale efficaces, que vous soyez novice ou expérimenté-e. Cet atelier, structuré en deux parties, vous guidera à travers les approches outbound (aller chercher les donateurs par des actions proactives) et inbound (attirer les donateurs vers vous grâce à du contenu pertinent) pour

optimiser vos campagnes de collecte. Joseph, de l'école d'ingénieur Centrale Lyon (en mode solo dans sa structure), et Bourama, de France Alzheimer (en mode équipe dans sa structure), partageront leurs expériences concrètes et les outils qu'ils utilisent au quotidien. Repartez avec des bonnes pratiques applicables quel que soit la taille de votre organisation pour améliorer votre collecte digitale !

**Joseph Rolland** (Centrale Lyon), **Bourama Sangare** (France Alzheimer) et **Ophélie Le Grand** (Eudonet)



## B6 – Ethique

### **Healing with Heart: The Science and Ethics of Gratitude in Healthcare** (session en anglais) – **En digital**

Gratitude plays an essential role in health, for patients and carers alike. This session explores its proven benefits on mental and physical health, as well as its impact on the quality of care and the well-being of professionals. In healthcare fundraising, patient recognition can be a valuable source of donations, but it raises major ethical issues. It is crucial to separate medical care from philanthropic solicitations and to guarantee transparency to avoid any implicit pressure on patients. Ethical models exist, emphasising trust, communication and the involvement of doctors in philanthropic initiatives. The speaker will present a number of examples of good practice, which can help health care organizations to develop respectful and effective fundraising.

**Alice Ayres** (Association for Healthcare Philanthropy)

## 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

#### **Panorama des différentes stratégies et approche partenariat entreprise**

**Gaëlle Lahoun** (CentraleSupelec)

### C2 – Etude de cas / Campagne

#### **Une campagne ça ne se passe pas forcément comme prévu !**

Malgré tout le soin, l'anticipation et les précautions, il est impossible de tout prévoir sur une campagne de collecte qui s'étend sur 5 ans. Entre le Covid, les changements de comité, de leadership et les réorientations nécessaires, de nombreux défis peuvent émerger. À l'occasion de cet atelier, l'équipe d'HEC Paris partagera son retour d'expérience sur la campagne *Impact Tomorrow*, lancée avec l'ambition de lever 150 millions d'euros pour renforcer le positionnement de l'établissement. À travers un récit transparent des défis rencontrés, découvrez comment l'équipe a su réévaluer ses objectifs, gérer les imprévus et coordonner efficacement les parties prenantes internes. Cet atelier vous fournira des conseils pratiques pour vous adapter et maintenir votre cap. Rejoignez-nous pour découvrir comment une équipe a transformé ses obstacles en leviers de succès, tout en consolidant un réseau d'ambassadeurs et en atteignant ses objectifs malgré tout !

**Hilde Deschoemaeker-Nicaudie, Nayla Ibrahim et Delphine Colson** (Fondation HEC)



## C3 – 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 au final 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

**Wilfried Meynet** (avocat – Kelten)



#### **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**

##### **Faites de vos chaires le pilier central de votre stratégie de financement**

**Caroline Guény-Mentré** (ENS – Ecole Normale Supérieure) et autre intervenant à venir

## **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 do 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 / Stewardship**

##### **Programme de reconnaissance**

**Anne-France Contentin** (IHU LIRYC)

#### **D2 – Upgrade**

##### **Comment passer de middle-do à grands do ?**

**Gael Colin** (consultant) et intervenant à venir



#### **D3 – Évènementiel de collecte**

##### **Comment organiser un dîner de gala réussi ?**

Organiser un dîner de gala est un exercice d'équilibre : comment optimiser son temps et ses ressources ? Comment élargir son réseau de mécènes ? Quels modèles économiques et stratégies tarifaires adopter pour maximiser les retombées ? Comment structurer l'événement pour favoriser l'engagement des invités et le passage à l'acte du don ? Comment faciliter les interactions entre mécènes et porteurs de projets ? Cet atelier s'appuie sur les retours d'expérience de deux expertes du CHU de Lille et de la Fondation Bordeaux Université. À travers ces études de cas, explorez des stratégies variées pour valoriser et transformer ses mécènes en ambassadeurs, bénéficier pleinement du mécénat de compétence, mettre en œuvre des formats d'animations impactants... Un éclairage concret pour choisir son positionnement et inscrire son gala dans une stratégie de levée de fonds durable.

**Aurélié Leclercq** (Fonds de Dotation du CHU de Lille) et **Charlyne Quercia** (Fondation Bordeaux Université)



#### **D4 – Prospect research**

##### **Sujet et intervenants à venir**

#### **D5 – Endowment**

##### **Quand et comment mobiliser des dons majeurs pour constituer un fonds capitalisé (endowment) ?**

Vous voyez certains établissements d'enseignement supérieur bâtir, campagne après campagne, des endowments substantiels, et vous vous interrogez : votre institution pourrait-elle en faire autant ? A quelles conditions et comment procéder ? Venez vous inspirer de l'expérience de la Fondation de UCLouvain, première université belge francophone, qui a créé le Fonds Impulsion 600 dans le cadre de sa Campagne « Excellence to Drive Change » consacrant son 600ème

anniversaire. Cet atelier abordera les étapes clés depuis l'engagement institutionnel jusqu'à la structuration et la gouvernance d'un tel fonds, ainsi que l'argumentaire pour le soutenir.

**Martine Godefroid** (Factory) et **Daniel Rahier** (Fondation Louvain – UCLouvain)

## 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

#### L'IA au service de la levée de fonds

**David Klajman** (Fidélis)



### E1 – ETHIQUE ET DEONTOLOGIE

#### Cartographie des risques

**Catherine Sudres** (Causes & Co) et **Jean-François Le Page** (Institut IDEAS)

## 6 • MÉDICO-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 – Développement

#### Comment coordonner et uniformiser les pratiques de collecte en multisites ?

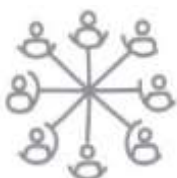
La collecte de fonds dans un environnement multisites présente des défis majeurs : Comment valoriser la collecte multisite auprès des partenaires ? Comment éviter la concurrence interne et la sur-sollicitation des donateurs ? Comment centraliser les efforts de collecte tout en respectant l'autonomie des établissements ? Comment choisir de prioriser ou de répartir équitablement les fonds auprès des établissements ? Comment intégrer les établissements dans une stratégie globale sans nuire à leur autonomie ? Cet atelier vous propose des retours d'expérience concrets et des outils pratiques pour relever ces défis. Les intervenants partageront leurs stratégies pour instaurer un dialogue entre structures locales et gouvernance centrale, définir des critères de priorisation, garantir une redistribution transparente, et adapter leur discours afin de fidéliser donateurs et partenaires autour d'une cause collective. Repartez avec des clés pour fédérer vos équipes et renforcer l'impact de votre collecte 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.

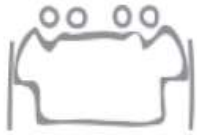


### **OL1 - Stratégie**

#### **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

### Échanges entre pairs d'1h à 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 – Réseau des fondations des universités

##### Le Branding de la marque “université” ?

Les enjeux de la communication externe pour les fondations d'université, plusieurs schémas, plusieurs options ? Comment renforcer l'image et l'attractivité des universités françaises auprès des mécènes et du grand public ? Dans un paysage concurrentiel, comment les fondations d'universités peuvent-elles se démarquer, affirmer leur légitimité et mettre en avant leurs spécificités (expertise, ancrage territorial, disciplines stratégiques) ? Faut-il capitaliser sur la marque de l'université ou construire une identité propre pour la fondation afin de mieux capter l'attention des entreprises et des donateurs ? Le branding universitaire est un levier clé pour accroître la reconnaissance et la crédibilité des institutions, mais quelle articulation adopter entre la communication de l'université et celle de sa fondation et quelle marge d'action réelle ? Doit-on harmoniser les messages ou opter pour une stratégie autonome afin d'optimiser la collecte ? Cet échange entre pairs vous permettra d'identifier collectivement les bonnes pratiques et de repartir avec des pistes d'action concrètes pour renforcer votre positionnement et votre attractivité.

**Solenne Couraye du Parc** (Fondation Louvain – UCLouvain) et **Isabelle Lagracie** (Fondation Van Allen)

#### AP2 – Dir Dev

##### La mobilisation des équipes

**Léa Sarica** (Fondation Maison des Sciences de l'Homme – FMSH) et **Laurent Juillard** (Fondation ISAE-SUPAERO)



#### AP3 – Mécénat entreprises

##### Comment se saisir du mécénat en nature et/ou de compétence pour diversifier ses ressources ?

Comment identifier les opportunités de mécénat de compétences ou de dons en nature pour répondre aux besoins de votre organisation ? Comment mobiliser les entreprises régionales avec une approche créative et pragmatique ? Quelles stratégies adopter pour structurer ces partenariats, les valoriser et maximiser leur impact tout en limitant les risques et la perte de temps ? Cette session interactive vous invite à coconstruire la matrice idéale : quels sont les critères pour identifier les opportunités pertinentes, mesurer les retombées d'un mécénat réussi et garantir des collaborations vertueuses et pérennes ? Ensemble, nous dresserons la liste des bénéficiaires et des écueils potentiels, ainsi que les critères essentiels pour évaluer la faisabilité de chaque projet. Un temps d'échange et de réflexion collective pour affiner vos stratégies et enrichir vos pratiques.

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

## ACCUEIL DES NOUVEAUX ADHERENTS

Mercredi 12 mars – 12h45-13h45

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 à 4 personnes 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)

# Merci au Comité de Pilotage



*Le comité de pilotage de cette 19<sup>ème</sup> 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 du développement,  
de la Fondation Isae Supaero



**LUCIE PACIFIC**

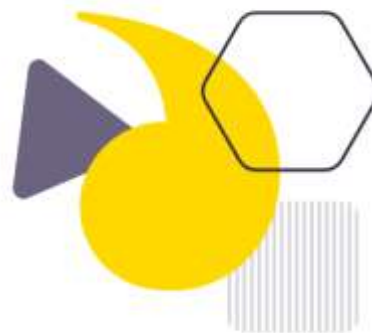
Directrice de la Fondation La  
Rochelle Université



**ADRIEN POUJADE**

Responsable Développement  
et Partenariats chez ADAPEI de  
la Gironde

# Présentation de l'AFF



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

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

## Pour se former

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

## Pour s'informer

- Le site internet pour retrouver toutes les actualités, les offres de formation et les offres d'emploi disponibles en ligne : [www.fundraisers.fr](http://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](#)



# Infos 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.

# Merci à nos partenaires !



Partenaire  
Principal



Partenaire  
International

Fondation  
de  
France

Partenaire  
Recrutement

Partium

Partenaires  
Bronze

alter.  
communicatif  
& fundraising iade

Eouanity

Eudo  
net  
Let's connect

Partenaires  
Institutionnels



RÉSEAU  
DES FONDATIONS  
DES UNIVERSITÉS

cdefi  
Conférence des Directeurs  
des Écoles Françaises  
d'Ingenieurs



arces