

PROGRAMME

Mis à jour le 20.06.2025



24, 25 ET 26

JUIN 2025

24^E SÉMINAIRE

**FRANCOPHONE DE LA
COLLECTE DE FONDS**



Association
Française des
Fundraisers



STRATÉGIES DIGITALES

POUR COLLECTE

AMBITIEUSE

Collecte, notoriété, Libéralités, Leads...
Plus de 100 structures nous font confiance

Et si c'était votre tour ?



fundraising@orixamedia.com



07 85 98 59 60



www.orixa-media.com/fundraising/

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

3 jours – 700 professionnels – 90 sessions – 130 experts

Une programmation pensée autour de **6 métiers** : Stratégie, Marketing, Digital, Entreprises, Grands Donateurs et Libéralités. S'y ajoutent une thématique transversale, Environnement de la collecte, ainsi que deux parcours dédiés : le **HUB Innovation** et le **Parcours Experts**.

PARCOURS STRATEGIE

Directeur du Développement

Explorez des stratégies innovantes et adaptatives pour renforcer votre modèle économique, votre posture managériale, la coopération interne et vos alliances. De la régionalisation à la mobilisation citoyenne, en passant par le changement d'échelle ou les financements hybrides, ce parcours vous aide à repenser votre organisation dans un monde en transition.

PARCOURS MARKETING

Responsable du marketing

Retrouvez les meilleures pratiques du marketing : acquisition en face à face, télémarketing, fidélisation, rétention, data, digital... Avec des retours d'expérience, outils concrets (CRM, moyens de paiement) et focus sur les tendances clés (IA, neurosciences, growth marketing).

PARCOURS DIGITAL

Resp. de collecte digitale

Explorez les transformations numériques : IA générative et prédictive, métavers, social intelligence, tracking, RGPD, automatisation des parcours... Études de cas et approches prospectives pour optimiser vos campagnes et contenus.

PARCOURS ENTREPRISES

Resp. des relations entreprises

Construisez une stratégie partenariale et mécénat alignée avec les enjeux du secteur privé. Études de cas et retours d'expérience sur la prospection, partenariats hybrides, ancrage territorial, RSE et mesure d'impact pour des relations durables et porteuses de sens.

PARCOURS GRANDS DOS

Responsable grands donateurs

Approfondissez vos méthodes pour structurer et optimiser votre stratégie grands donateurs : activation des middle-donateurs, sécurisation juridique des événements, cultivation, stratégies prescripteurs, sollicitation, neuromarketing et les bonnes pratiques internationales.

PARCOURS LIBERALITES

Resp. Libéralités & relations testateurs

Structurez et pilotez votre stratégie libéralités, de l'acquisition à la gestion juridique, en intégrant pleinement les enjeux de fidélisation de la relation testateurs. Retours d'expérience, outils pratiques et méthodes éprouvées vous aideront à faire des libéralités un levier de développement durable pour votre organisation.

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

REJOIGNEZ NOUS SUR SWAPCARD !

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
- Connectez-vous avec les participants via la messagerie
- Posez vos questions en direct
- Visionnez les Replays

Comment ça fonctionne ?

- Recevez vos accès par mail
- Complétez votre profil
- Inscrivez-vous aux sessions
- Gardez le lien avec la communauté



Les Temps Forts



PLENIERE D'OUVERTURE – Grand Témoin

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 – Ils font bouger les lignes !



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 Licoornes, 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-CECILE
MAILFERT
Présidente &
Fondatrice de la
Fondation des
Femmes



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.

FIDELISEZ VOS DONATEURS

sur notre nouvelle
plateforme de Boulogne-sur-Mer



Reconnu depuis plus de 12 ans pour la conquête de vos donateurs, le Groupe FIDELIS complète son offre de fidélisation, enjeu majeur de la pérennité de vos ressources.

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

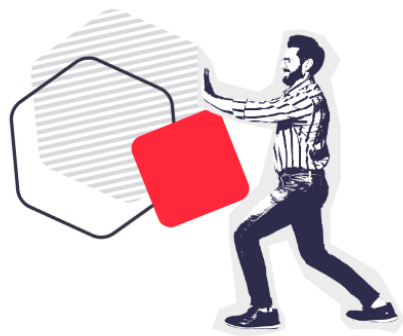
www.groupe-fidelis.fr



Ils nous font confiance :

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

Master Classes



Mardi 25 juin de 9h à 12h30 – 7 Sessions sur inscription préalable

Master Classe 1 | MECENAT ENTREPRISES

Prospecter efficacement : structurer sa démarche pour mieux transformer

Trop souvent intuitive, la prospection mérite une approche rigoureuse et structurée pour gagner en efficacité. Cette master classe s'adresse aux professionnels souhaitant affûter leur stratégie de prospection : de la segmentation des cibles à la conduite d'entretiens complexes, en passant par l'activation de réseaux, l'optimisation des messages et la conduite de rendez-vous.

Au programme :

- Définir une stratégie de mécénat solide et un plan de prospection structuré
- Segmenter et prioriser ses cibles, maîtriser son offre, affiner ses pitches
- Identifier les bons contacts, activer son réseau, choisir les bons canaux
- Préparer et mener un entretien de prospection : phase de découverte, gestion des objections, cadrage
- Cas pratiques : découverte, formulation de la demande, réponses aux objections

Une occasion de rendre votre prospection plus ciblée, plus fluide... et plus performante !

Avec **Delphine Hoffmann** (Consultante) et **Doriane Mouly** (Les entreprises s'engagent)

Master Classe 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)

Master Classe 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 masterclasse 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.

Ce que cette master classe vous apportera :

- Préparer efficacement une sollicitation : Identifier le bon moment, la bonne personne et le bon cadre pour faire votre demande.
- Formuler une demande claire, directe et personnalisée : Adapter votre discours au profil du donateur, avec justesse et assurance.
- Gérer les objections et imprévus avec souplesse : Développer votre capacité d’adaptation en situation réelle.
- Renforcer votre posture relationnelle : Travailler écoute active, gestion du stress et justesse émotionnelle.

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

Master Classe 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 classe, 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), **Bertie Bosrédon** (consultant) et **Corinne Melet** (SOS Méditerranée)

Master Classe 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 Lièvremont**, **Olivier Frater**, **Charlotte Cordel** (Orixa)

Master Classe 6 I 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 master classe 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 master classe 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 **Charlotte Henry** (Voies navigables de France), **Clémentine Fischer** (AXA), **Thomas Roussel-Therry** et **Robin Lenz** (Equanity)

Master Classe 7 I LIBERALITES

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

Entre changements de testament, rebondissements médiatiques, demandes inattendues et situations émotionnelles fortes, la relation avec un testateur est tout sauf linéaire. Cette master classe vous plonge au cœur de ce métier singulier, exigeant une grande finesse relationnelle et une posture juste. Comment bâtir une stratégie de fidélisation sur le temps long, adaptée à la diversité des profils et à la réalité du terrain ? Comment structurer vos actions entre personnalisation et automatisation à grande échelle, tout en posant un cadre déontologique clair ? Comment structurer vos actions entre personnalisation et automatisation, tout en posant un cadre déontologique clair ? À travers des cas concrets, des retours d'expérience et un atelier collectif, vous explorerez les pratiques actuelles, les outils efficaces et les postures à adopter. L'objectif : renforcer une relation durable, humaine et stratégique avec vos bienfaiteurs.

Ce que cette master classe vous apportera :

- Une vision claire du rôle et des enjeux des relations testateurs
- Des outils concrets pour structurer une stratégie relationnelle sur le long terme
- Des repères pour ajuster votre posture face à des profils sensibles ou fragiles

- Des clés pour gérer les cas complexes (modifications de testament, tensions avec les proches, charges...)
- Des inspirations issues d'événements réussis et de dispositifs relationnels testés
- Un atelier collectif pour apprendre à poser ses limites et trouver la bonne posture face à des situations délicates

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



info.helloasso.com

L'offre *sur mesure*, performante et solidaire des grandes *associations*

2 milliards

d'euros collectés pour
les projets associatifs

15 millions

de citoyens engagés
à nos côtés



Formats en Intelligence collective



Info pratiques :

Les Open Lab et Apatams sont réservés aux fundraisers d'organisations d'intérêt général.
Réservation obligatoire sur Swapcard - 25 places par créneau.

OPEN LAB (2h)

Open Lab 1 – Mobilisation interne

Développez votre super pouvoir de collaboration !

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.

Atelier participatif limité à 20 personnes

Avec **Philippe Doazan** (consultant)

Open Lab 2 - 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 **Arnaud Guedj** (Nexperio)

Open Lab 3 - 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)

APATAM 1 - Dir Dev

Mobiliser la gouvernance au service de la levée de fonds

Un atelier entre pairs pour interroger les leviers d'une gouvernance engagée et alignée. Comment renforcer son leadership et son influence ? Comment faire évoluer la composition et les pratiques de gouvernance ? Quels freins identifier et quelles stratégies de contournement mettre en place ? Nous explorerons ensemble des pistes concrètes pour mobiliser la gouvernance au cœur de la stratégie de levée de fonds. Un temps d'échange pour réfléchir, partager, et repartir avec des idées activables.

Avec **Yaële Aferiat** (AFF), **Damien Cousin** (CCFD - Terre Solidaire) et **Aude Ollé-Laprune** (Consultante)

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 Chérif** (Société nationale de sauvetage en mer)

APATAM 3 - Relation Partenariats

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)

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)

APATAM 5 - Relation testateurs

Comment gérer la relation avec des testateurs en situation de fragilité

Comment accompagner des testateurs en situation de fragilité sans mettre à mal son propre équilibre émotionnel ? Isolement, fin de vie, vulnérabilités psychiques... ces situations exigent une posture professionnelle juste : entre écoute, éthique, distance et bienveillance. Dans cet échange entre pairs, partagez vos pratiques, vos limites et vos ressources. Une opportunité de coconstruire la fiche des recommandations concrètes pour prévenir l'épuisement, poser un cadre relationnel clair, et mieux faire face à la charge émotionnelle de ce métier. Cet apatam est un espace sécurisé pour apprendre les uns des autres, faire un pas de côté, et repartir avec des pistes concrètes et immédiatement mobilisables.

Avec **Bruno Martinez** (Les Petits Frères des Pauvres)

REJOIGNEZ LE COLLECTIF CLIENTS

EDIIS AID



PLACEZ
LE **CRM** AU COEUR DE
VOTRE RELATION
CROSS CANAL !

avec notre **ÉCOSYSTÈME CONNECTÉ**
pour une **VISION DATA 360°**

CRM Fundraising - Marketing Automation - Espace Perso
Gestion de campagnes - Fulfilment - Edition Routage

CONTACTEZ-NOUS : carine.vincent@ediis.fr - +33 6 09 67 57 14

SUIVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX



/SHOWCASE/EDIIS



/EDIISAID



/EDIISAID

SÉMINAIRE 2025

NE **MANQUEZ PAS** NOS TEMPS FORTS



L'ATELIER

AIDES - EDIIS AID - ADM VALUE

MAXIMISEZ LA FIDÉLITÉ
DE VOS DONATEURS RÉGULIERS

Mercredi 25 juin
de 11h à 12h30



TABLE RONDE

KIT DE SURVIE À L'USAGE
DES FUNDRAISERS

Jeudi 26 juin
de 11h à 12h30

Ateliers



Les ateliers sont organisés en **6 parcours métiers** : **Stratégie, Marketing Relationnel, Digital, Grands Donateurs, Partenariats Entreprises et Libéralités**. À cela s'ajoute une catégorie transversale : Environnement de la collecte. Chaque parcours offre une programmation variée composée de plusieurs formats : ateliers, masterclasses, open labs et apatams. Tous ont un objectif commun : partager des savoir-faire concrets, inspirer par l'exemple, et vous outiller pour passer à l'action.

Info pratique :

Les ateliers sont en accès libre. Arrivez **15 min avant** pour assurer votre place. L'inscription sur Swapcard vous aide à planifier, mais ne garantit pas l'entrée : si la salle est pleine, vous serez invité à rejoindre un autre atelier.

A · PARCOURS STRATEGIE 360°

A1 - Etude de cas

Chemin parcouru de Care France

D'une aide humanitaire d'après-guerre à destination des pays européens à l'un des plus grands réseaux humanitaire au monde, CARE France a constamment fait évoluer sa stratégie de collecte pour répondre aux enjeux de son époque et rendre possible des actions hautement stratégiques. Un parcours jalonné par des événements emblématiques comme la Loterie Picasso. A cela s'ajoutent l'évolution des relations entreprises et l'exploration de nouveaux outils de financement : autant de leviers mobilisés pour conjuguer indépendance, impact et cohérence avec sa mission.

Cet atelier revient sur cette trajectoire et interroge la manière dont une ONG peut adapter ses ressources dans un contexte de crise majeure, tout en affirmant ses choix stratégiques.

Avec **Emanuela Croce** et **Vanessa Thomas** (Care France)

A2 - Stratégies de croissance / Etude de cas

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 **Jérémy Maurin** et **Marie Flourens** (Oxfam)

A3 - Modèles hybrides et financement innovant

L'investissement solidaire au service de l'intérêt général : enjeux et pratiques

Face aux défis de financement, les modèles hybrides combinant dons et mécénat, investissement et épargne solidaire peuvent représenter une solution efficace. Mais que signifie réellement cette hybridation ? Quels changements implique-t-elle dans les discours, la gouvernance, les outils et la relation aux parties prenantes ? À travers les retours d'expérience de Sophie Le Maire (Fratrises) et Charles Le Gac (Soliko), cet atelier vous propose de réfléchir à tous les aspects de ces démarches hybrides : quelles passerelles entre donateurs et investisseurs, enjeux de reporting différencié, attentes en matière d'impact, et dialogue entre deux cultures souvent cloisonnées. Un temps d'échange pour comprendre comment ces modèles s'articulent concrètement, comment tirer le meilleur profit entre le mécénat et l'investissement, et comment garantir la cohérence et l'étanchéité nécessaires pour inspirer de la confiance, tout en élargissant durablement vos sources de financement.

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

A4 - 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 **Iris Delahousse** (Benenova)

A5 - Engagement et mobilisation

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.

Jean Mertz (Handi'chiens), **Thomas Guillochon** (OHME) et **Emilie Beau** (L'Hermione)

A6 – Grand témoin

1 heure avec Julia Cagé

Sur invitation uniquement

Julia Cagé (SciencesPo Paris)

A7 - Résilience

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, des professionnels partageront 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** (Greenpeace), **Carine Vincent** (EDIIS-AID), **Eric Dutertre** (Hopening) et **Vincent Créhalet** (Action contre la faim) et **Véronique Desnoyers** (Petits Frères des Pauvres)

A8 - Engagement et mobilisation

Peer-to-peer & GivingTuesday : en 2025, place à l'engagement (et à une belle surprise)

Comment enrichir votre mix fundraising ? Transformer GivingTuesday en un vrai moment de mobilisation ? Faire du peer-to-peer un levier simple et accessible pour élargir votre base de soutiens ? Frédéric Fournier (Mind Me / GivingTuesday France) et Simon Romain (iRaiser) partageront les stratégies gagnantes pour réussir vos campagnes 2025 : activation des publics, idées d'engagement, tendances à anticiper, pièges à éviter... et une annonce inédite à ne pas manquer. Lors de cette session, vous découvrirez en bonus et en exclusivité une nouvelle solution conçue pour faciliter la collecte GivingTuesday et mobiliser plus largement. Une approche pensée pour aider toutes les organisations, petites ou grandes, à engager leurs communautés, toucher de nouveaux soutiens et démultiplier l'élan de solidarité autour de leur cause. Un coup de pouce concret pour faire de GivingTuesday 2025 un vrai moment de générosité partagée.

Avec **Simon Romain** (iRaiser) et **Frédéric Fournier** (Giving Tuesday)

A9 - Résilience

Résilience et résistance : penser l'incertitude pour mieux agir

Réductions budgétaires, restrictions fiscales, comptes bloqués, attaques contre les associations... Le contexte est tendu, et les fundraisers sont en première ligne. Comment faire face à ces incertitudes ? Comment anticiper, se protéger, et continuer à avancer malgré tout ? Cet atelier participatif, inspiré de l'expérience d'Amnesty, propose un cadre de réflexion aux fundraisers. A travers l'exercice des 4 portes, venez identifier vos leviers d'action. Un temps collectif pour renforcer sa lucidité, sa stratégie et sa résilience.

Avec **Sékolène Lavernhe** et **Lucie Bringer** (Amnesty International)

A10 - Engagement et mobilisation

Repenser l'engagement des donateurs : de nouvelles approches pour un impact durable

À travers des études de cas, la LPO et Diffuz le réseau des actions bénévoles de la MACIF, vous présenteront plusieurs leviers pour attirer et fidéliser de nouveaux donateurs, en les encourageant à s'engager activement. Parmi les exemples figurent la participation à des défis solidaires et sportifs en faveur de la biodiversité, la sensibilisation via des outils pédagogiques, ou encore l'utilisation de la cooptation pour soutenir une association. Vous explorerez des approches concrètes pour animer ces initiatives, intégrer ces nouveaux donateurs et leur proposer des actions variées pour renforcer leur engagement et les fidéliser. Un atelier pour repenser l'acquisition et l'implication des donateurs dans des projets d'intérêt commun.

Avec **Victoria Buffet** (Ligue pour la Protection des Oiseaux) et **Olivier Herencia** (Macif)

A11 - Modèles hybrides et financement innovant

Articuler fonds publics et privés : une stratégie de financement hybride et efficace

Dans un contexte de raréfaction des ressources, articuler intelligemment fonds publics et privés devient un impératif stratégique. Ces différences structurelles entre ces deux types de financements – temporalités, exigences, langage – peuvent devenir une force. À partir du cas d'Article 1, qui a construit une stratégie de levée de fonds hybride mêlant fonds publics et privés, vous découvrirez comment co-construire un projet multi-financeurs, mutualiser les efforts, données, reporting, et adapter vos narratifs selon les cibles. Ces partenariats étant complémentaires, l'équipe d'Article 1 a d'ailleurs restructuré ses équipes par expertise plutôt que par cible afin de gagner du temps, de sécuriser les projets et de renforcer l'attractivité des dossiers. L'atelier vous donnera les clés pour saisir chaque opportunité, en créant des effets de leviers entre financeurs publics et privés. Vous repartirez avec des outils, des repères et des retours d'expérience pour structurer votre propre stratégie hybride, qu'elle soit déjà avancée ou en construction

Avec **Eleonore Padovani** et **Chei-Line Heng** (Article 1)

A12 – Stratégie

Comment financer mon changement d'échelle ? Quels enjeux et solutions aujourd'hui ?

Souvent confondu avec le financement de l'économie à impact des startups ou des entrepreneurs sociaux, le changement d'échelle d'une association requiert l'élaboration d'une stratégie ajustée à ses valeurs et à ses enjeux. Il ne s'agit pas seulement d'attirer des fonds, mais aussi de construire une stratégie financière durable et soutenable.

Nous aborderons des questions clés comme la diversification des sources de financement, la recherche d'alliances et d'investisseurs sociaux tels que les grandes fondations, ou encore la mesure de la performance extra-financière pour convaincre les différents financeurs.

À travers l'exemple concret et le retour d'expérience de Bibliothèques Sans Frontières et de l'association Egraine, cette session vous offrira une vision claire et pragmatique des stratégies à adopter pour sécuriser le développement de votre projet.

Avec **Catherine Sudres** (consultante) et **Edouard Delbende** (Bibliothèques Sans Frontières)

Pour compléter ce parcours « Stratégie », retrouvez également les sessions suivantes :

- **Master Classe 2 | MANAGEMENT - Bouger les lignes du management : le leadership au service de l'engagement !** Avec **Céline Legrand** (consultante) et **Florent Marcoux** (consultant)
- **APATAM 1 - Dir Dev - Mobiliser la gouvernance au service de la levée de fonds.** Avec **Yaële Aferiat** (AFF), **Damien Cousin** (CCFD – Terre Solidaire) et **Aude Ollé-Laprune** (Consultante)
- **APATAM 4 – Leadership - (Re)trouver sa confiance et son leadership pour réenchanter son métier de fundraiser.** Avec **Christèle Galpin** (Alfalfaz)
- **Open Lab 1 – Mobilisation interne -Développez votre super pouvoir de collaboration !** Avec **Philippe Doazan** (consultant)
- **Open Lab 2 - Innovation / Mobilisation - Nouvelle génération, nouvelle générosité, nouvelle contribution : Comment mettre la créativité d'une équipe et l'intelligence collective au service de votre collecte ?** Avec **Jean-Pierre Levieux** (Force for good) et **Arnaud Guedj** (Nexperio)
- **Coaching 11 & Coaching 14 - Radiographie de votre collecte : forces, faiblesses, données à l'appui** – avec **Nathalie Boubli** (consultante)

Donner
à la générosité
de nouveaux
moyens
de grandir.

générosité



F – PARCOURS ENVIRONNEMENT DE LA COLLECTE

F1 - 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 Sard puis échanger avec elle sur les moyens de convaincre les financeurs de soutenir le plaidoyer et la communication.

Maud Sarda (Label Emmaüs)

F2 - 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)

B · PARCOURS MARKETING RELATIONNEL

B1 - Acquisition & canaux d'engagement

Les clés de la réussite du lancement 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)

B2 - Fidélisation / PA

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-AID 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-AID) et **Patricia Gutierrez** (AIDES)

B3 – Acquisition & canaux d'engagement

Les meilleurs innovations 2025 en téléfundraising : IA et nouvelles technologies VMS et RCD

Face à la baisse de joignabilité et à la hausse des coûts, le télémarketing évolue. Cet atelier propose un tour d'horizon des expérimentations les plus récentes. Il s'agira notamment de découvrir l'utilisation des messages vocaux personnalisés (VMS), d'explorer les promesses de la technologie RCD qui permettra bientôt d'afficher le logo de l'association lors des appels, sans oublier de se pencher sur l'intégration de l'intelligence artificielle, avec la transcription automatisée des échanges et l'identification de potentiel de legs ou d'intérêt pour un passage en don régulier. À partir de cas concrets, les intervenants reviendront sur les bénéfices observés, les points de vigilance, mais aussi sur les arbitrages à mener pour intégrer ces outils dans une stratégie cohérente. L'objectif : mieux comprendre les apports possibles de ces technologies, sans fantasme ni rejet, et s'outiller pour renforcer un canal en pleine mutation.

Avec **David Klajman** (Fidélis)

B4 – Juridique

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)

B5 - Acquisition & canaux d'engagement

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 Kyriacou** et **Lydia Bares Roques** (Hopening) et **Lydie Garignon** (Chiens Guides de l'Est)

B6 - 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 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)

B7 – Fidélisation

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

B8 – Moyens de Paiement

Optimisez 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)

B9 - DATA / LTV

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)

B10 - Acquisition & canaux d'engagement / Etude de cas

Comment optimiser les campagnes d'acquisition PA ?

Et si on bousculait les idées reçues sur le prélèvement automatique ?

À partir d'une analyse inédite de 20 ans de données d'Action contre la Faim, découvrez comment le PA a pris une place primordiale dans la collecte de l'Association. Un focus plus spécifique sera fait sur le face à face, canal d'acquisition devenu incontournable et durable. Nous répondrons notamment à des questions concrètes et souvent peu étudiées : Combien a réellement rapporté une campagne de face-à-face 10, 15 ou 20 ans après ? Combien de donateurs sont encore présents aujourd'hui ? Peut-on projeter la rentabilité future d'une campagne actuelle ? Combien de temps, en moyenne, un jeune reste-t-il donateur ? Les deux intervenants vous ouvrent les portes de deux décennies de statistiques d'ACF.

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

B11 – DATA / CRM

Bonnes pratiques pour optimiser sa data et aller vers une meilleure connaissance donateur ?

Session uniquement en digital

La qualité des données est essentielle pour mieux connaître, segmenter et engager ses donateurs. Mais par où commencer et comment savoir quelles informations sont réellement utiles ?

Grâce à cette session, découvrez des repères concrets pour structurer une démarche efficace : nettoyage des bases, création d'un identifiant unique, intégration des différents flux de contacts (formulaires, événements, etc.), et enrichissements possibles (comportements, données socio-démographiques, critères externes...). L'atelier abordera également les usages d'outils comme les entrepôts de données, dans une logique omnicanale, pour affiner ses persona, adapter ses messages, cibler les bons profils et activer de nouveaux leviers de recrutement, de réactivation ou de fidélisation. Une session résolument pratique pour faire de la donnée un véritable levier de connaissance !

Avec **Cécile Delval** et **Bertrand Vermande** (Idaia)

B12 - Growth Marketing

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 ?

Formulaires 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 **Mélissa Sanchot** (HelloAsso), **Maëli Guitteaud** et **Jamal Ouarite** (Ummah Charity)

B13 - Acquisition & canaux d'engagement

Structurer une stratégie de collecte multicanale & donor-centric efficace

Comment combiner intelligemment print, digital, télémarketing, email, réseaux sociaux... pour bâtir une stratégie de collecte multicanale ? Quelles synergies fonctionnent, et lesquelles surprennent ?

Quelles sont les étapes clés pour structurer une stratégie à 3 ou 5 ans, et quels indicateurs permettent de mesurer sa performance ? Cet atelier vous propose une plongée concrète dans la construction d'un mix marketing efficace, cohérent et durable, pensé avant tout au service du donateur, plutôt que des canaux eux-mêmes. À travers des retours d'expérience, des outils pratiques et des résultats partagés, vous découvrirez une approche transposable à des organisations de toutes tailles, pour faire évoluer votre stratégie marketing vers plus d'impact et plus de cohérence.

Avec **Alix Guilhem** (indépendante) et **Sophie Doumerc** (Habitat et Humanisme Rhône)

Pour compléter ce parcours « Marketing », retrouvez également les sessions suivantes :

- **Master Classe 5 I MARKETING DIGITAL - Visibilité & Influence : SEO, SEA & Social Listening à l'ère de l'IA.** Avec **Thibaut Lièvremont, Olivier Frater, Charlotte Cordel** (Orix)
- **Open Lab 3 - Marketing / Neuro Science - The Donor Decision Lab: Using Decision Science to Transform Your Fundraising Results** – avec **Bernard Ross** (consultant)
- **Open Lab 3 - Marketing / Neuro Science - The Donor Decision Lab: Using Decision Science to Transform Your Fundraising Results.** Avec **Bernard Ross** (consultant)
- **APATAM 2 - Marketing Digital - Données & Comportements : croiser RFM et digital pour mieux comprendre ses donateurs.** Avec **Virginie Chesnay** (consultante) et **Thomas Ali Chérif** (Société nationale de sauvetage en mer)
- **Coaching 1 - Exploiter vos data pour mieux connaître vos donateurs et collecter plus** – avec **Hélène Ivanoff** (Spindata)
- **Coaching 3 - Scorer ses adresses pour optimiser ses résultats de campagne** – avec **Anaïs Rehspringer** (Avanci)
- **Coaching 4 - Projet CRM : comment bien définir votre cahier des charges ?** – avec **Linda Aoudia** (Eudonet)
- **Coaching 6 - Optimiser votre recrutement de PA online** – avec **Julien Bricheux** (Adfinitas)
- **Coaching 7 - Détecter les donateurs à potentiel, en fidélisation et acquisition** – avec **Hélène Ivanoff** (Spindata)
- **Coaching 8 - Scorer ses adresses pour optimiser ses résultats de campagne** – avec **Anaïs Rehspringer** (Avanci)
- **Coaching 9 - Boostez vos dons en ligne** – avec **Alexandre Ayad** (Eudonet)
- **Coaching 12 - Optimisation et diversification de votre collecte grand public** – avec **Marie Barbier** (Hopening)

C · PARCOURS DIGITAL

C1 – Transition digitale / 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**, **Suzy Dubois** (Isoskele) et **Clara Bonnet** (Banques Alimentaires)

C2 – Gaming / International

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

Session digitale – retransmise en salle Madrid – 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-Dénoyès, 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-Dénoyès (Amnesty International Argentina)

C3 – DATA

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 Lièvremont**, **César Cadenas** (Orixa) et **Ignacio Colmenero** (Fondation ARC)

C4 – IA

Gentleness Hacking¹ with AI for Fundraising: Social Intelligence, Narratives, and Strategic Empathy

Session en anglais et en français

¹ Le **Gentleness Hacking** (Gentle Disruption for Good), développé par **Filipe Páscoa**, est une approche éthique qui allie l’IA et les sciences comportementales pour favoriser l’empathie, réduire les résistances et reconnecter les gens

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) et **Virginie Le Gal** (Mind Me)

C5 - Prospective / IA

ONG 2030 : gouvernance, IA, mobilisation... bienvenue dans le futur (très proche) du fundraising

2030, c'est dans 5 ans. Autant dire : demain matin. Et quand on regarde ce qui a changé en à peine deux ou trois ans, avec l'essor de l'IA générative, l'explosion des outils no-code, les nouveaux usages numériques et des attentes radicalement différentes côté donateurs, on comprend que le monde associatif est déjà en pleine mutation. Gouvernance partagée, contenus automatisés, mobilisation

adfinitas

révélateur d'engagement

Partenaire en or
depuis 25 ans
pour tous
ses clients



adfinitas.fr

Partenaire en or
depuis 25 ans
pour tous
ses clients



adfinitas.fr

gamifiée, mesure d'impact en temps réel, nouveaux profils métiers... Cette session propose une plongée vivante (et sans jargon) dans les grandes transformations qui redessinent nos façons de collecter, décider, communiquer et coopérer. Cet atelier s'adresse à toutes celles et ceux qui veulent anticiper avec lucidité ce que la tech, les usages et les mutations sociétales changeront (ou non) dans nos organisations. Une session sérieuse dans le fond, à la forme légèrement décalée, pour réfléchir autrement au futur du fundraising.

Simon Romain (Iraiser) et **Bertie Bosrédon** (consultant indépendant)

C6 - Réseaux sociaux

Débat - Réseaux sociaux : impasse stratégique pour les associations ?

En janvier 2025, plusieurs associations faisaient le choix radical de quitter X (ex-Twitter). Un geste fort, presque militant, qui soulève une question essentielle : les réseaux sociaux sont-ils une étape obligée pour exister et collecter... ou peut-on encore choisir de s'en passer ?

Entre promesses de visibilité, connexion aux communautés et enjeux de collecte, les réseaux sociaux fascinent autant qu'ils fatiguent. Dans un contexte où les plateformes imposent leurs règles — souvent au détriment des causes sociales — comment les associations peuvent-elles encore tirer leur épingle du jeu ?

Ce débat propose un moment de réflexion collective, animé par trois intervenants aux regards complémentaires. Ni conférence descendante ni recette miracle : un atelier interactif pour confronter les points de vue, partager vos pratiques, poser vos doutes, et réinterroger ensemble le rôle — et les limites — des réseaux sociaux dans les stratégies associatives.

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

C7 – IA

Optimisez votre collecte de fonds avec une IA éthique et conforme au RGPD

Découvrez comment l'intelligence artificielle peut transformer votre collecte de fonds tout en respectant les normes éthiques et légales. Animé par Raphaël Buchard, expert en RGPD et CEO de Dipeeo, et Antoine Martel, cofondateur de Rgoods, cet atelier vous guidera à travers les opportunités et les défis de l'IA dans le secteur associatif.

Vous y explorerez les bonnes pratiques pour utiliser l'IA de manière responsable, en conformité avec le RGPD. L'atelier reviendra aussi sur la notion de responsabilité : en tant qu'utilisateur d'une IA, vous êtes pleinement responsable des contenus qu'elle génère, et vous devez vous assurer que ses résultats respectent les normes éthiques et juridiques. Enfin, vous découvrirez comment l'IA peut devenir un levier d'optimisation de vos campagnes, en affinant votre connaissance donateur et en ouvrant de nouvelles formes de mobilisation.

Avec **Antoine Martel** (Rgoods) et **Raphaël Buchard** (Dipeeo)

C8 - Réseaux sociaux

Gagner en attention, créer du lien, convertir : le podcast vidéo comme levier stratégique pour les ONG

Face à la saturation des canaux traditionnels et à l'érosion continue de l'attention, les ONG doivent repenser leur manière de toucher et d'engager leurs communautés. Le podcast vidéo émerge comme un outil puissant : plus immersif que le texte, plus engageant que l'audio seul.

Comment produire ce type de format ? Quels sont les leviers de diffusion et d'appropriation ? Quelles retombées sur la notoriété, l'engagement et même la collecte ? Avec le témoignage de Comptoir des Éleveurs, média alternatif engagé qui a fait de ces formats un canal central de son développement, nous décrypterons les conditions de succès pour les ONG.

Une session pour s'inspirer, se projeter... et passer à l'action.
Avec **Arnaud Malioche** (Périscope) et **Clément Fonty** (Le Comptoir des Eleveurs)

C9 – RELATION DONATEURS / IA

Les usages de l'IA dans la relation donateurs

Dans un contexte de surcharge des équipes et d'attentes croissantes des donateurs, comment gagner du temps sans déshumaniser la relation ? L'IA générative (type ChatGPT) permet aujourd'hui d'automatiser les tâches répétitives, tout en améliorant la qualité, la réactivité et la personnalisation des échanges. Grâce aux retours d'expérience concrets de Skyara Guridis (CCFD-Terre Solidaire) et aux expérimentations de Rémi Touja (consultant indépendant), vous découvrirez comment créer un assistant donateur, générer des emails personnalisés à grande échelle, et enrichir votre base de données grâce à l'IA. Apprenez à concevoir, entraîner et tester vos propres assistants GPT. Cet atelier vous aidera à identifier les actions automatisables dans votre propre organisation et à faire vos premiers pas avec des outils concrets.

Rémi Touja (indépendant) et **Skyara Guridis** (CCFD Terre-Solidaire)

C10 – IA

Maîtriser le Prompting au service de la collecte

Session uniquement en digitale

Vous utilisez l'intelligence artificielle, mais ses réponses vous laissent sur votre faim ? Ce n'est pas l'IA le problème... mais la façon dont on lui parle ! Profitez de cet atelier pour apprendre à mieux formuler vos demandes – vos "prompts" – et en tirer des résultats précis et exploitables dans le cadre de votre stratégie de collecte. Trois approches clés seront présentées à travers d'exemples concrets : le priming, le few-shot prompting et la chain of thought. Repartez avec des méthodes simples, des exemples réutilisables, et les bonnes pratiques pour exploiter pleinement le potentiel de l'IA dans votre fundraising !

Avec **Ambre Danquigny** (Comia)

Pour compléter ce parcours « Digital », retrouvez également les sessions suivantes :

- Master Classe 4 I INTELLIGENCE ARTIFICIELLE / INNOVATION - **Comment booster la collecte avec l'IA prédictive ?** Avec **Olivier Poivey** (spécialiste de l'IA prédictive), **Bertie Bosrédon** (consultant) et **Corinne Melet** (SOS Méditerranée)

D · PARCOURS PHILANTHROPIE ET GRANDS DONATEURS

D1 - Middle-dos

Voyage en Terre du Middle : 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

D2 – Juridique / Événementiel

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 couteuse 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)

D3 - Fondations

Comprendre les spécificités des fondations familiales

Un esprit de famille a pour mission d'incarner la philanthropie familiale, cette philanthropie si particulière et en fort développement. Ils ont choisi de s'engager pour l'intérêt générale. Une réelle envie d'agir les anime et un enjeu fort de transmission est au cœur de ce projet familial.

Cet atelier aura pour but de favoriser une meilleure lecture de la philanthropie familiale et des fondations familiales. Quelles sont-elles ? Comment leur parler et tenir compte de ce qui fait leur spécificité dans le paysage philanthropique d'aujourd'hui ?

Avec **Guénola Désveaux** (Un Esprit de Famille), **Aude Allard** (Fondation Lama) et animé par **Charlotte Henry** (Voies navigables de France)

D4 - Engagement

Stratégie prescripteurs

On ne sollicite pas une grande fortune comme on mène une campagne grand public. Comment approcher un grand donateur ? La clé réside souvent dans les réseaux de confiance qui entourent ces philanthropes. Conseillers en gestion de patrimoine, banquiers privés, family officers, notaires... Ces professionnels sont de véritables prescripteurs dont le rôle est central dans la décision d'engagement d'un grand donateur. Cet atelier essentiel vous révélera comment identifier et approcher stratégiquement ces intermédiaires privilégiés. Nous explorerons ensemble le rôle crucial des prescripteurs auprès du donateur : de la recommandation initiale à l'accompagnement de la décision, ainsi que les méthodes d'approche spécifiques pour établir le contact et bâtir avec eux une relation de confiance. Enfin, nous étudierons les documents et les arguments à leur fournir pour qu'ils présentent efficacement votre association et votre projet. Apprenez à transformer ces relations en leviers majeurs pour développer durablement vos grands dons, en cultivant une stratégie de collaboration et d'influence sur le long terme.

Avec **Thibaud de Bernis** et **Damien Charlet du Rieu** (Vadato)

D5 - Engagement / International

Demystify the Power of Strategic questions (*Session uniquement en digitale & en anglais*)

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)

D6 – 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)

D7 – Campagne

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, 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)

D8 – Événementiel

Événements Grands Donateurs, quelles clefs de réussite ?

Session uniquement en digital

Soirées caritatives, dîners confidentiels, visites immersives... Les événements Grands Donateurs se multiplient, mais comment en faire de véritables temps forts de collecte ? De la stratégie d'invitation à la scénographie, du rôle des ambassadeurs au bon moment pour solliciter, cet atelier vous propose un retour d'expérience concret et outillé. À partir de plusieurs cas vécus (Giving Days, galas, conférences), les intervenants partageront les conditions de succès, les écueils à éviter, et les bonnes pratiques pour transformer ces rendez-vous en levier de mobilisation. Une session à la fois stratégique et opérationnelle, pour concevoir des événements sur mesure, à l'image de votre organisation et de ses grands donateurs.

Avec **Damien Jacquinet** (COM&SENS) et Natasha Breton (Abbaye d'Ourscamp)

D9 – Sollicitation / 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)

Pour compléter ce parcours « Grands dos », retrouvez également les sessions suivantes :

- Master Classe 3 | **GRANDS DONATEURS - The Ask - L’art de la sollicitation grands donateurs**. Avec **Nathalie Perrin** (Digital skills foundation)
- **Coaching 5 & Coaching 15 - Stratégie Grands dos et scale-up** - avec **Martine Godefroid** (Factory)
- **Coaching 10 - Grands donateurs et fundraising - Oser bousculer les codes** - avec **Paul Caroly** (Vadato)
- **Coaching 13 - Stratégie grands donateurs et autres ressources - Prioriser, construire et développer** - avec **Paul Caroly** (Vadato)

E · PARCOURS PARTENARIATS ENTREPRISE

E1 - 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 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)

E2 - 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)

E3 - Stratégie

Mécénat des ETI & PME : quelles spécificités stratégiques ?

Aujourd'hui, la moitié des ETI et 1 PME sur 3 sont mécènes : c'est dire le potentiel de développement existant auprès de ces cibles ! Les ETI et PME mécènes contribuent respectivement à hauteur de 27,6 % et 22 % en termes de montants des dons, selon le dernier Baromètre du mécénat d'entreprise en France d'Admical. Comprendre les spécificités du mécénat de ces entreprises dont on parle moins est stratégique pour diversifier et renouveler ses partenaires, dans un contexte d'ancrage territorial de plus en plus prégnant. Cet atelier visera à exposer quelques données-clés issues des Baromètres Admical (éditions nationale et régionale) incarnées par un témoignage de praticien.ne pour souligner les angles d'approche possibles et faire mouche auprès de cette cible !

Avec **Julie Bourdel** (Admical) et **Stéphanie Michaut** (OLVEA Foundation) et **Chloé Baunard Pinel** (Les Apprentis d'Auteuil – Grand Ouest)

E4 - Impact

Mesure d'impact : Quatre idées pour aller plus loin

Les demandes de vos financeurs évoluent en matière de mesure d'impact et vous cherchez à mieux y répondre ? Vous aimeriez mieux parler de vos impacts et de la façon dont vous le pilotez ? Dans cet atelier, vous découvrirez comment construire une feuille de route claire, alignée sur vos enjeux de long terme, et mettre en place un véritable management de l'impact, au service de vos décisions. Nous aborderons aussi les nouvelles questions liées à l'impact systémique. Et vous repartirez avec des clés pour pitcher vos résultats avec clarté pour mobiliser financeurs et parties prenantes.

Avec **Adrien Baudet** (Koréis)

E5 - 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** (Consultante)

E6 - Regards de mécènes

L'engagement local au service d'une cause territoriale. L'exemple de L'Entreprise des Possibles.

Comment impulser une mobilisation collective (grands donateurs, entreprises mécènes et leurs salariés, grand public) autour d'une cause en agissant sur l'appartenance à un même territoire ? Les enjeux de l'engagement de proximité, aujourd'hui sur une trajectoire encourageante de développement du mécénat, seront illustrés par le retour d'expérience et les perspectives de L'Entreprise des

Possibles, initiative lancée auprès des entreprises pour lutter contre le sans-abrisme sur l'agglomération lyonnaise.

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

E7 - Fidélisation

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

Les leviers d'engagement avec les entreprises peuvent être multiples et parfois complexes à appréhender et gérer. Cet atelier propose d'explorer les passerelles possibles entre prestation de services, mécénat, et autres formes de soutien comme la taxe d'apprentissage. À partir du retour d'expérience de Manuel Pomar, vous découvrirez les enjeux juridiques, fiscaux et culturels de ces transitions, et les conditions à réunir pour rester fidèle à sa mission tout en diversifiant ses ressources. Avec **Manuel Pomar** (Unis-cité)

Pour compléter ce parcours « Entreprise », retrouvez également les sessions suivantes :

- **Master Classe 1 I MECENAT ENTREPRISES - Prospector efficacement : structurer sa démarche pour mieux transformer.** Avec **Delphine Hoffmann** (Consultante) et **Doriane Mouly** (Les entreprises s'engagent)
- **Master Classe 6 I PARTENARIATS ENTREPRISES - Développer des partenariats stratégiques au-delà du mécénat : tirer parti des nouvelles formes d'engagement des entreprises.** Avec **Charlotte Henry** (Voies navigables de France), **Clémentine Fischer** (AXA), **Thomas Roussel-Therry** et **Robin Lenz** (Equanity)
- **APATAM 3 - Relation Partenariats - Une relation équilibrée de partenariat, c'est quoi ?** Avec **Marie-France Beurton** (Action contre la faim)

L · PARCOURS LIBERALITES

L1 - Marketing

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)

L2 - Marketing

Comment articuler marketing digital et stratégie legs ?

Retour d'expérience chez AIDES & échanges

Comment intégrer efficacement la promotion des legs dans une stratégie de marketing digital ? À l'heure où le digital transforme en profondeur nos leviers de collecte, l'exemple de l'association AIDES

– qui a fait le choix de confier la promotion des legs et de fidélisation à son équipe marketing digital – ouvre des perspectives concrètes sur l’organisation, le ciblage et la collaboration entre pôles. Un atelier interactif, conçu pour toutes les organisations qui souhaitent renforcer l’impact de leur stratégie legs en s’appuyant sur la puissance du digital — sans perdre en cohérence interne. Avec **Leila Bahloul** et **Justine Godet** (AIDES)

L3 - Stratégie

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)

L4 - 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)

L5 – Marketing & Libéralités

Etude de cas croisée : Association Laurette Fugain et Fonds de dotation la Tanière

Avec **Ambre Danquigny** (Testament Solidaire), **Benoit Gold** (Fonds de dotation la Tanière) et **Stéphanie Fugain** (Association Laurette Fugain)

Pour compléter ce parcours « Libéralités », retrouvez également les sessions suivantes :

- Master Classe 7 | **LIBERALITES - Fidélisation et Relation testateur « Vis ma vie de relation testateur »**. Avec **Alizée Fraval** (SPA) et **Christophe Maury** (Orpheopolis)
- **APATAM 5 - Relation testateurs - Comment gérer la relation avec des testateurs en situation de fragilité**. Avec **Bruno Martinez** (Les Petits Frères des Pauvres)
- **Coaching 2 - Stratégie et Libéralités** – avec **Lydia Bares Roques** (Hopening)
- **Coaching 16 - Réussir sa campagne legs en média digital** – avec **Benjamin Vintze** (Adfinitas)

Ce que nous faisons

Fundraising omnicanal
Communication d'engagement
Philanthropie & Mécénat
Legs & libéralités

Ce que nous sommes

Une agence qui appartient à ses salariés (SCOP)
35 collaboratrices et collaborateurs

> **Avec ça,
vous savez
l'essentiel.**

Pour tout le reste, nous serons heureux de vous en dire plus
et d'échanger sur vos besoins d'accompagnement.

bonjour@alteriade.fr

alter.
communication
& fundraising **iade**

Hub Innovation



STRATEGIE * A3 - Modèles hybrides
L'investissement solidaire au service de l'intérêt général : enjeux et pratiques / Avec **Sophie Le Maire** (Fratries) et **Charles Le Gac** (Soliko)

MARKETING *B3 - Acquisition
Les meilleurs innovations 2025 en téléfundraising : IA et nouvelles technologies VMS et RCD / Avec **David Klajman** (Fidélis)

MARKETING *B6 - Storytelling
Comment transformer vos messages de communication en histoires ? / Avec **Rémi Touja** (indépendant)

DIGITAL *C1 - Etude de cas
Transition vers une collecte digitale - L'exemple des Banques Alimentaires / Avec **Benoit Alain, Suzy Dubois** (Isoskele) et **Clara Bonnet** (Banques Alimentaires)

DIGITAL *C2 - Gaming / International
"Escape to Freedom" : Quand Amnesty explore le métavers pour sensibiliser et collecter / Avec **Léa Robbe-Dénoyés** (Amnesty International Argentina)

DIGITAL *C3 - DATA
Tracking & collecte de données : réussir dans un monde sans cookies / Avec **Thibaut Lièvremonet César Cadenas** (Orixa) et **Ignacio Colmenero** (Fondation ARC)

DIGITAL *C4 - IA
Gentleness Hacking with AI for Fundraising: Social Intelligence, Narratives, and Strategic

Empathy / Avec **Filipe Pascoa** (Enlaight) et **Virginie Le Gal** (Mind Me)

DIGITAL *C5 - Prospective / IA
ONG 2030 : gouvernance, IA, mobilisation... bienvenue dans le futur (très proche) du fundraising / Avec **Simon Romain** (Iraiser) et **Bertie Bosrédon** (consultant indépendant)

DIGITAL *C6 - Réseaux sociaux
Les réseaux sociaux, peut-on s'en passer ? / Avec **Corentin Hue** (France générosité) **Alison Duguet** (Greenpeace) et **Saad Haddi** (Secours Islamique)

DIGITAL *C7 - IA
Optimisez votre collecte de fonds avec une IA éthique et conforme au RGPD / Avec **Antoine Martel** (Rgoods) et **Raphaël Buchard** (Dipeeo)

DIGITAL *C8 - Réseaux sociaux
Gagner en attention, créer du lien, convertir : le podcast vidéo comme levier stratégique pour les ONG / Avec **Arnaud Malioche** (Périscopes) et **Clément Fonty** (Le Comptoir des Eleveurs)

DIGITAL *C9 - Relation donateurs / IA
Les usages de l'IA dans la relation donateur Avec **Rémi Touja** (indépendant) et **Skyara Guridis** (CCFD Terre-Solidaire)

GRANDS DOS *D9 - Neuromarketing
Making the Ask: Revolutionise Your Approach to Major Donor Conversations / Avec **Bernard Ross** (MC Consulting)

Accompagnement



Coaching et entretiens flash : pourquoi on vous en propose ? Pour vous accompagner dans votre évolution de carrière, développer vos compétences ou vous donner un coup de boost.

Info pratique :

Préinscription obligatoire sur **Swapcard**, dans l'onglet « Coachings & Entretiens ». Merci de respecter votre engagement : les intervenants vous attendent.

⚠ En cas d'empêchement, désinscrivez-vous rapidement pour libérer la place.

Booster votre fundraising (coachings) (45 min)

∞ 1 à 5 participants par créneau.

Pendant ces rencontres de 45 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, collecte digitale, legs...) pour donner un coup de boost à un élément de votre stratégie.

Au programme cette année :

- Radiographier votre collecte
- Data et CRM
- Stratégie marketing
- Détection des donateurs
- Optimiser PA online
- Optimiser vos legs
- Focus grands donateurs

Booster votre carrière

ENTRETIENS FORMATION AFF (15 min.)

∞ 1 participant par créneau.

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.

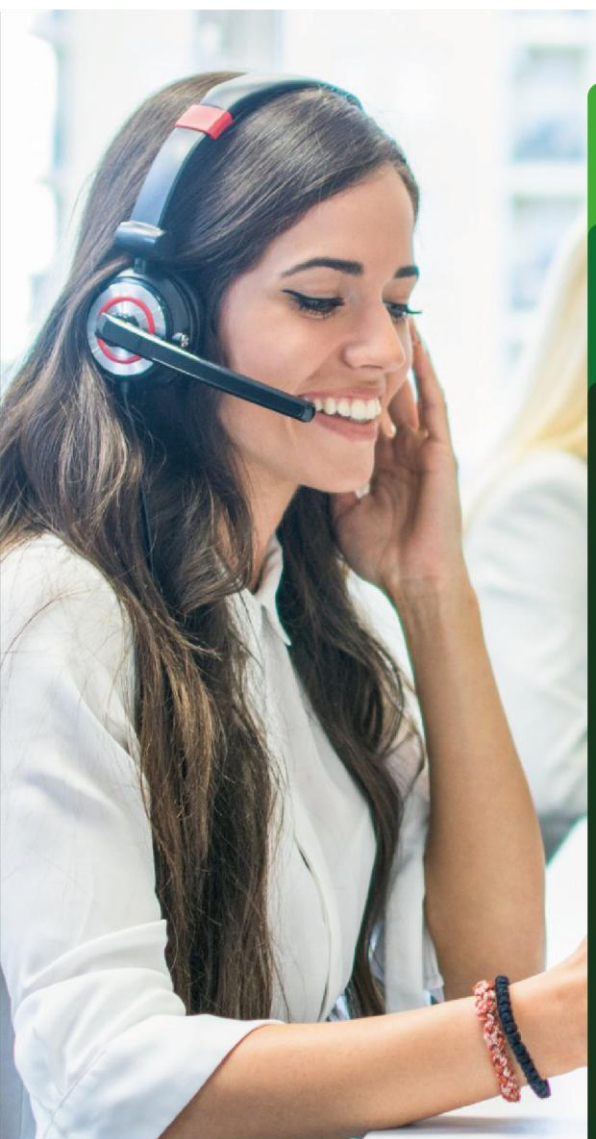
Avec **Emilia Sofia** (Pôle Formation – AFF)

ENTRETIENS CARRIERE (20 min.)

∞ **1 participant** par créneau.

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.

Avec les équipes de **Partium**.



Talk
fundraising

“

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

”

FRANÇAIS

ÉCORESPONSABLE

HUMAIN

Contactez-nous

03 68 46 24 00

nbaly@talkfundraising.fr

Networking



Amis fundraiser, profitez de ce séminaire pour cultiver son réseau est essentiel : des opportunités de networking tout au long de ce séminaire pour échanger et partager avec vos pairs.

Accueil des **nouveaux adhérents**

Mercredi 25 juin – 10h15-11h (salle Paris)

Participez à notre moment d'accueil convivial dédié aux nouveaux adhérents, découvrez les activités, services et temps forts du réseau. L'occasion parfaite pour faire connaissance avec d'autres membres et commencer à tisser des liens !

Giovanni Verduci (AFF)

Pourquoi adhérer à l'AFF ?

- **Pour rejoindre la communauté AFFamily**, un réseau de professionnels mobilisés autour du partage, de l'entraide et du networking
- **Pour s'investir dans un réseau national et régional**, à travers des groupes thématiques, sectoriels et locaux
- **Pour apprendre en continu**, grâce à l'échange entre pairs et les ressources de l'association
- **Pour développer vos compétences** avec des outils, formations et accompagnements adaptés à votre structure et à votre parcours

Un lunch lab dédié aux jeunes fundraisers : développez votre réseau professionnel !

Mercredi 25 juin – 12h45-13h45 (salle Paris)

La communauté des Sofundraisers, le programme de mentorat de l'AFF propose un lunch Lab à destination des jeunes fundraisers. Un temps convivial et ludique pour faire connaissance ! Commencer ainsi à développer votre réseau car le séminaire de l'AFF est le lieu incontournable pour cela !

Giovanni Verduci (AFF), **Jessica Crochot** (France Parrainages), **Alejandra Reyes** (Wikimédia France), **Delphine Burthe** (Ordre de Malte France).

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.**

Chaque soir, prévoyez de rester en fin de journée pour des temps conviviaux et festifs :

COCKTAIL NETWORKING

Venez profiter d'un moment convivial à l'issue des deux premiers jours de conférence L'occasion d'échanger avec vos pairs !

Apéro-quiz

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



Merci au comité de pilotage



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
CŒUR



Pierre Henri Ollier
HÔPITAL AMÉRICAIN
DE PARIS



Sylvia Constatini
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

Infos 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.

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.

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 ;
- 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 !**

Merci à nos partenaires !

Partenaire
Principal



Partenaire
Hub Innovation



Partenaire
Or



Partenaire
Argent



Partenaire
Marketing
relationnel



Partenaire
International



Partenaire
Grands donateurs



Partenaire
Cocktail networking



Partenaire
Apéro quizz



Partenaires
Pauses Café
et Pauses Fraicheur



Partenaire
Face à Face



Partenaire
Recrutement



Partenaires
Bronze



