

PROGRAMME

20^e Conférence ESR & Santé – AFF

Édition Anniversaire 2026

« 20 ans d'engagement, d'innovation et d'impact »

Mise à jour 23.12.2025

1. EDITO - 20 ANS DE FUNDRAISING

Vingt ans après la première édition, notre conférence célèbre une communauté qui a profondément transformé le fundraising dans l'enseignement supérieur, la recherche et la santé. En deux décennies, nous avons professionnalisé nos pratiques, hybridé nos modèles et ouvert nos établissements à l'international, tout en gardant le sens, la transparence et l'impact au cœur de nos démarches.

Cette 20^e édition vous invite à prendre de la hauteur et à agir. Pendant deux jours, venez interroger et analyser ensemble les évolutions du métier, échanger entre pair et partager vos problématiques et vos succès pour faire du fundraising un véritable levier de transformation.

A cette occasion, nous vous proposons de conjuguer la puissance de l'IA avec la force du récit et de la gratitude ; passer de la transaction à la relation, du mécénat ponctuel aux alliances durables.

Faisons place aux jeunes générations, à l'audace des idées, à l'exigence éthique et à l'envie de coopérer. Célébrons vingt ans d'innovations et regardons loin : le fundraising n'est pas seulement une technique de collecte, c'est une promesse de futur désirable pour toute la société.

Ensemble poursuivons notre engagement commun au service des étudiants, enseignants et chercheurs dont l'excellence n'est plus à démontrer !

A très vite pour cette édition exceptionnelle des 20 ans de la conférence !

LES CHIFFRES DE LA CONFÉRENCE

20^{ème} édition

40 sessions enrichies et renouvelées

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

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

2. POURQUOI PARTICIPER ?

La Conférence ESR & Santé n'est pas seulement un programme de formation. C'est le rendez-vous où les fundraisers viennent prendre de la hauteur, avancer ensemble et repartir plus forts.

Les **bénéfices** clés

Montez en compétences :

Approfondissez vos expertises stratégiques et opérationnelles avec 25 ateliers et 4 masterclasses sur des sujets clés : hybridation des modèles économiques, endowment, campagnes grands donateurs, recherche de prospects, partenariats entreprises, stratégie de mobilisation alumni, chaires & bourses, philanthropie hospitalière, stratégie libéralités...

Accélérez vos projets **et repartez avec des solutions concrètes**

Méthodes éprouvées, outils, cas pratiques et mises en situation vous aideront à structurer vos plans d'action, résoudre vos défis et avancer plus vite — avec l'appui d'experts et de pairs.

Inspirez-vous & retrouvez du sens :

Rencontrez des experts reconnus de votre secteur pour interroger et analyser ensemble les mutations du fundraising, prendre de la hauteur et vous reconnecter à l'impact de votre métier.

Innovez dans vos pratiques :

Transformez vos approches, vos outils, vos manières de collaborer : IA, internationalisation, engagement des jeunes générations, gouvernance du don...

Vivez la communauté et faites réseau :

Echangez avec plus de 300 professionnels de votre secteur et progressez grâce à un écosystème bienveillant et stimulant où l'on partage pratiques, défis et ambitions. Vous retrouvez votre communauté, développez votre réseau et accélérez votre carrière.

Deux jours pour progresser, échanger sans langue de bois, s'inspirer et élargir son réseau.

Forte de plus de trois décennies d'expertise des métiers et des compétences en fundraising, **l'Association Française des Fundraisers** propose avec cette conférence un rendez-vous structurant pour toute la communauté. Grâce à son savoir-faire reconnu dans l'organisation de conférences et de séminaires et en formation, elle offre un cadre unique où l'intelligence collective, la co-construction et le développement professionnel peuvent pleinement s'exprimer.

3. À QUI S'ADRESSE LA CONFÉRENCE ?

La Conférence ESR & Santé rassemble les professionnels, experts en charge de piloter la stratégie de développement, de cultiver les relations donateurs et de structurer les partenariats au cœur des établissements d'Enseignement Supérieur, de Recherche et de Santé.

Elle propose **des parcours-métiers** et **des parcours-sectoriels**, pour répondre au plus près des enjeux et réalités de chacun.

4 PARCOURS-MÉTIERS

* Directions du développement / **Stratégie 360°**

Vous pilotez : vision, gouvernance, planification stratégique, modèles économiques.

Vous trouverez : leviers de leadership et culture de la philanthropie, modèles hybrides et stratégies pluriannuelles, alignement équipes / gouvernance / projets.

* Responsables **Grands Donateurs** & Philanthropie

Vous pilotez : relations aux donateurs majeurs, démarches de sollicitation et fidélisation.

Vous trouverez : prospection & scoring, art de la sollicitation, programmes de reconnaissance, stewardship stratégique.

* Responsables Mécénat & **Partenariats Entreprises**

Vous pilotez : relations entreprises, mécénat, RSE, partenariats structurants.

Vous trouverez : attentes RSE & mesure d'impact, mécénat de compétences, chaires, bourses, centralisation des relations entreprises et synergies.

* Responsables **Individus** (Alumni, Patients & Communautés)

Vous pilotez : engagement, fidélisation, mobilisation des communautés.

Vous trouverez : stratégies alumni, stratégie hospitalière (gratitude et éthique), campagnes individuelles, évènementiel de collecte, segmentation & marketing relationnel & digital.

Pour toutes et tous : **Environnement de Travail**

Parce que le fundraising est un sport collectif.

Vous trouverez : leadership collaboratif, organisation interne, culture de la philanthropie, nouveaux outils & IA, productivité, coopération, bien-être et montée en compétences.

3 PARCOURS SECTORIELS

*Enseignement Supérieur

*Recherche

*Santé & Hôpital

4. LES FORMATS DES SESSIONS

La Conférence ESR & Santé propose des formats conçus pour répondre aux besoins réels des fundraisers: prendre de la hauteur, acquérir des méthodes, tester, échanger et repartir avec des solutions actionnables.

Plénières, Keynotes & Table Rondes

(30 min/1h) – *Inspiration & vision*

Pour quoi faire ? Comprendre les grandes mutations du fundraising, du don et de l'engagement. Décrypter les enjeux stratégiques des secteurs.

Vous allez vivre : Des voix expertes, des points de vue croisés, des analyses prospectives qui donnent du sens et ouvrent des perspectives d'avenir.

Masterclasses (3h) – *Immersion*

Pour quoi faire ? Approfondir un sujet de manière intensive, en combinant méthodologie, retours d'expérience et mises en situation.

Vous allez vivre : des outils transférables à vos projets, un travail en sous-groupes, un apprentissage actif et concret.

Ateliers (1h / 1h30) – *Compréhension & application*

Pour quoi faire ? Se former à un sujet clé du métier en mode opérationnel.

Ce que vous vivez : Des cas concrets inspirants, des bonnes pratiques immédiatement activables.

Focus sectoriels (1h) – *Adaptation à la réalité terrain*

Pour quoi faire ? Développer les spécificités, contraintes et opportunités sectorielles.

Vous allez vivre : Des retours d'expérience de terrain, des problématiques très ciblées et des solutions adaptées à vos secteurs (Santé, Hospitalier, Recherche, Universités, etc.).

Sessions de Co-construction (1h30) –

Intelligence collective & solutions

Pour quoi faire ? Réfléchir ensemble, partager les difficultés réelles, construire les solutions qui fonctionnent.

Vous allez vivre : un format interactif animé par des pairs, des outils collaboratifs, des quick wins, la force de l'expérience collective.

Coachings (30 min) – *Conseil personnalisé*

Pour quoi faire ? Être accompagné sur un enjeu précis de votre stratégie ou votre carrière.

Vous allez vivre : Un échange confidentiel en face à face avec un expert pour obtenir des conseils ciblés.

Networking & Soirée – *Rencontres & communauté*

Pour quoi faire ? Échanger entre pairs, élargir son réseau, construire une identité professionnelle affirmée.

Vous allez vivre : Un moment convivial, fédérateur, propice aux connexions et aux rencontres clefs pour votre carrière.

LES MASTER CLASSES

Sur inscription préalable

L'immersion dans un sujet spécifique pendant 3h en combinant théorie, études de cas et applications pratiques est l'objectif d'une master classe.

Au programme de cette 20^{ème} édition, **4 master classes** (à venir) :

Master classe 1 – Leadership & Mobilisation

Convaincre et mobiliser - Renforcer son leadership

Comment obtenir l'adhésion des dirigeants, embarquer les équipes-projets et créer une dynamique collective autour de votre stratégie de collecte ? Dans des organisations où les leviers de développement reposent sur des écosystèmes d'acteurs multiples — alumni, chercheurs, médecins, écoles, fondations — la mobilisation interne devient un déterminant majeur de performance. Cette masterclass de 3h donne une méthode pour comprendre les dynamiques d'influence, clarifier les rôles, activer les bons relais et installer des rituels qui transforment la collaboration en véritable mouvement collectif.

Venez expérimenter une approche opérationnelle pour mobiliser votre gouvernance, débloquer les situations complexes et accélérer vos projets, en vous appuyant sur les méthodologies des intervenants — leadership horizontal, rituels d'adhésion, posture d'influence, mobilisation multi-entités — et sur des travaux pratiques conçus pour vous permettre de repartir avec un véritable plan de mobilisation interne.

Joel Echevaria (Toulouse School of Economics) et autre intervenant à venir.

Master classe 2 – Alumni

Mobiliser étudiants et alumni : construire l'engagement dès aujourd'hui

Comment transformer vos étudiants et jeunes diplômés en une communauté réellement engagée, et non en un public que l'on sollicite « plus tard » ?

Cette master classe explore les leviers inspirés des logiques d'*advancement* pour développer le sentiment d'appartenance pendant la scolarité, activer des formes d'engagement variées (ambassadeurs, mentors, porteurs de projets) et créer les conditions d'un réflexe durable de "give back".

Master classe 3 – Fondations d'entreprises

Passer de l'appel à projet à des partenariats de plus grandes envergures

Master classe 4 – Grands donateurs

Campagne grands donateurs : est-ce le bon moment ?

En période de crise, on pourrait penser qu'une campagne majeure n'est pas prioritaire. Pourtant lorsque les fonds annuels s'essouffent et que les dons individuels diminuent, la campagne devient le levier stratégique indispensable pour rester ambitieux, sécuriser des ressources significatives et porter des projets transformationnels.

Cette master classe revient sur les prérequis organisationnels, les composantes clés d'une campagne réussie ainsi que les tendances actuelles, en France et au Québec, où les campagnes successives ont démontré toute leur efficacité — même dans un contexte économique difficile.

Animée par **Lucie Rémillard**, experte reconnue depuis de nombreuses années en philanthropie et en campagnes majeures, cette session vous donnera une vision claire des conditions de réussite pour lancer ou relancer une campagne grands donateurs au bon moment....

Modalités d'accès :

**Nous vous recommandons de vous inscrire aux Master Classes au plus tôt (J-2 mois)
auprès de l'équipe administrative de l'AFF.**

Les sessions sont souvent complètes plusieurs semaines à l'avance.

CINQ THÉMATIQUES CLÉS POUR PROGRESSER ET TRANSFORMER VOTRE PRATIQUE

+ de 20 sessions pour vous permettre d'agir de manière plus efficace et d'ouvrir vos perspectives,

Des thématiques pensées pour répondre aux enjeux d'aujourd'hui et anticiper ceux de demain dans le fundraising de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de la Santé. Découvrez des solutions éprouvées, des méthodes opérationnelles et des idées immédiatement mobilisables au sein de votre organisation.

1 · STRATÉGIE

Affinez votre vision, ajustez votre trajectoire et renforcez votre modèle de développement.

Au programme : acculturation & mobilisation de la Gouvernance et des équipes, diversification des modèles économiques, fiscalité & dotations, endowment fund, campagnes pluriannuelles, international.

INSPIRATION INTERNATIONALE

Etude de cas - La stratégie de fundraising l'université du Luxembourg
Avec Philippe Lamesch (Université du Luxembourg)

INNOVATION

Travailler avec le monde de la finance

Le secteur de la finance est aujourd'hui l'un des leviers les plus puissants pour développer des partenariats philanthropiques ambitieux. Résilients, structurés, soumis à des exigences croissantes d'impact et de responsabilité, les acteurs financiers — asset managers, private equity, banques privées,— représentent un écosystème encore trop peu mobilisé par les fundraisers.

Dans cet atelier, les intervenants grâce à leur expertise et leurs retours d'expérience, proposeront une plongée concrète dans ce monde aux modèles économiques spécifiques, afin de mieux comprendre ses logiques, ses contraintes (ESG, régulations, due diligence) et surtout ses opportunités pour la collecte de fonds.

Avec **Jonathan Hude-Dufossé** (Epic) et **Laurent Mellier** (Institut Imagine)

ORGANISATION

Et si on arrêta de tout faire ?

Communiquant, chef de projet, responsable des RP... Le fundraiser a souvent plusieurs casquettes et des « to-do lists » qui n'en finissent plus. Quelle stratégie ? Quels appuis ? Difficile de prendre un peu de hauteur lorsque l'on vit des journées marathon. Cet atelier sera l'occasion d'échanger sur les difficultés du quotidien et d'identifier des leviers et outils pour agir non pas comme un homme et une femme orchestre, mais un chef d'orchestre.

Avec **Lucie Pacific** (Fondation La Rochelle Université) et autre intervenant à venir

Et bien d'autres ateliers à venir prochainement

2 · INDIVIDUS - ALUMNI

Comprenez, engagez et fidélisez vos communautés en dynamisant et diversifiant vos canaux de mobilisation

Au programme : stratégie de mobilisation des Alumni, engagement des étudiants, évènementiel de mobilisation, marketing digital & relationnel, campagnes libéralités, fonds annuel, mobilisation d'ambassadeurs et storytelling.

LEGS

La relation testateurs

Avec **Visconcine Anglade** (CFRT) et **Florence de Saint-Cas** (CHU Brest)

MARKETING

Réaliser une campagne média d'appel aux dons avec un petit budget

Hermeline Delepoue (Centre Baclesse Unicancer)

Et bien d'autres ateliers à venir prochainement

3 · PARTENARIATS ENTREPRISES

Développez des alliances solides, alignées sur les enjeux RSE et territoriaux des entreprises et amplifiez votre impact.

Au programme : Chaires, contrats de recherche, mécénat en nature & compétences, mesure d'impact, mobilisation de son territoire, regards de mécènes, fondations distributrices...

CO-CONSTRUCTION

Les chaires : où en est-on ?

partager ses modèles, s'inspirer mutuellement pour repenser les chaires de demain

session portée par le club ESR de l'AFF

Et bien d'autres ateliers à venir prochainement

4 · PHILANTHROPIE & GRANDS DONATEURS

Renforcez votre stratégie grands dons et créez des relations durables.

Au programme : Prospect research, scoring, upgrading middle donors, regard de familles mécènes, programme de reconnaissance & stewardship, sollicitation, case for support, philanthropie internationale...

RELATION DONATEUR

Le stewardship pour renouveler vos grands dons

Etape incontournable dans le développement d'un engagement durable avec vos mécènes, le stewardship permet d'établir un lien de confiance et un dialogue avec vos philanthropes. Essentiel dans tout programme de dons majeurs, cet échange gratifiant contribue à approfondir la relation et

surtout renouveler le partenariat avec votre organisation. Cet atelier vise à comprendre sa plus-value, se familiariser aux différents types d'activités de fidélisation et à développer une directive de reconnaissance.

Michèle Joannis (Fondation Centre hospitalier universitaire vaudois)

PERSPECTIVE

Dans les coulisses des fondations : pratiques, mutations et stratégies relationnelles

L'atelier a pour ambition de vous aider à mieux appréhender la grande diversité des fondations (fondations familiales, fondations d'entreprise, fondations abritées, fonds de dotation...), leurs modes de décision et leurs logiques d'engagement, tout en vous offrant des clés pour lire les mutations actuelles du secteur.

Regard stratégique et pratique avec **Marie-Stéphane Maradeix** (Université Paris Dauphine-PSL)

PROSPECTION

Mettre en place une méthode de prospect Research efficace

Avec **Emilie Thiaw-Wing** (Fondation de l'Ecole polytechnique)

FISCALITE

La fiducie philanthropique : astuces fiscales, défis et limites

Avec **Wilfried Meynet** (Cabinet Kelten) et **Guillaume Rubechi** (cabinet Valoris)

Et bien d'autres ateliers à venir prochainement

5 • OUTILS & SOFT SKILLS

Développez vos compétences humaines et organisationnelles : Mieux travailler ensemble, mieux piloter, mieux innover dans des organisations sous tension.

Au programme : Leadership & résilience, coopération interne, transversalité, organisation du travail, IA & productivité, rituels de pilotage, priorisation, IA, outils, organisation interne & RH, bien-être.

Sessions à venir prochainement

NETWORKING & CO-CONSTRUCTION

Des espaces pour progresser ensemble : apprenez en confrontant vos pratiques, vos idées et vos résultats à celles de vos pairs et développez votre réseau !

Au cœur du fundraising, il y a les idées, les retours terrain, les essais-erreurs et les stratégies qui ont fait leurs preuves ailleurs et les liens qui se tissent. C'est pourquoi la conférence met l'accent sur l'apprentissage entre pairs : comparer, questionner, tester, débattre, et trouver ensemble ce qui fonctionne vraiment dans vos organisations.

Ateliers de co-construction (1h / 1h30)

Groupes limités (25 pers.) • Sur réservation

Des sessions animées autour d'un enjeu métier partagé (mettre à plat les problèmes, comparer les approches). Vous gagnez : du recul, un benchmark réel, des alternatives concrètes et de nouveaux réflexes professionnels.

Accueil des nouveaux adhérents

Un moment dédié pour faire connaissance, comprendre les ressources de l'AFF et rencontrer d'autres nouveaux membres. Rejoignez la communauté du réseau AFF.

Pauses-café

Ces temps courts sont souvent les plus précieux : des échanges spontanés, un retour d'expérience, une idée qui débloque une situation, un contact qui devient un allié. Le réseau se construit ici.

Cocktail networking — Rencontres qui comptent

La soirée est un moment convivial et professionnel, idéal pour débriefer, rencontrer d'autres métiers, et tisser les liens qui font avancer vos projets. Une communauté vivante, accessible et bienveillante.

ACCOMPAGNEMENTS MÉTIER & CARRIÈRE

Des conseils personnalisés sous forme de coaching individuel ou collectif

Pour vous accompagner dans votre évolution de carrière, développer vos compétences ou vous donner un coup de boost.

Rencontres en petit comité (45 min) pour travailler un point précis de votre stratégie de fundraising avec des experts. Objectif : repartir avec des conseils concrets et des pistes d'action immédiates sur vos enjeux (data, mécénat, legs, collecte digitale...).

Coaching en mini-groupe – Thématique à venir


Date, horaire

 nombre de participants (à venir)

Info pratique :

Préinscription obligatoire sur **Swapcard** (onglet « Coaching »)

☒ Votre place est confirmée dès que vous envoyez un mail aux coachs avec vos problématiques métiers.

 En cas d'empêchement, pensez à vous désinscrire pour libérer une place.

Le coaching est complet ? Les coachs sont à votre dispo pour un **RDV one-to-one** !

MERCI AU COMITÉ DE PILOTAGE DE CETTE 20EME EDITION !

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

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



SANDRINE KLETZ

Directrice du mécénat et des relations alumni chez Fondation Mines Paris



HÉLÈNE GENÉTY

Responsable de la Fondation IÉSEG School of Management



THOMAS HECKEL

Directeur de la Fondation de l'Université de Strasbourg et des Hôpitaux Universitaires de Strasbourg



YANNICK GNANOU MAURY

Directeur général de la Fondation Université Paris Nanterre



AUDREY DUVAL

Directrice du développement de la Fondation de l'AP-HP



**NATHALIE AGUILLON
CABALLERO**

Responsable Mécénat du Fonds de dotation du CHRU de Tours

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 également notre dernière étude [ici](#)

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

Les **4 piliers** de l’AFF



Le réseau

9 groupes régionaux
7 clubs métiers
& sectoriels
Le mentorat
+1 300 adhérents



Les événements

130 RDV à Paris & en
régions
10 webinaires/an
3 Matinales/an
3 Conférences/an



Les contenus

200 Ateliers/an
4 *Fundraizine*/an
+600 ressources
disponibles en ligne
Des offres d’emploi



Les formations

100 sessions/an
19^e promotion du CFF
formations ciblées
certifiées Qualiopi
95 % de taux
d’employabilité

INFORMATIONS PRATIQUES

DATES - Mercredi 11 & Jeudi 12 mars 2026

2 OFFRES :

*Offre Présentielle (2 jours) & Accès au digital inclus

*Offre Digitale (1 jour)

LIEU / ACCES

Mercredi 11 mars 2026

FIAP Jean Monnet

30 rue Cabanis 75 014 Paris

Métro ligne 6 : Glacière et Saint-Jacques

RER B - Denfert-Rochereau

Stations Vélib' à proximité

Jeudi 12 mars 2026

Swapcard (application mobile de l'événement)

TARIFS

Formule Présentiel + Digital (2 jours) :

- Tarif non adhérents 1105€
- Tarif adhérents 805€

Formule Digitale (1 jour) :

- Tarif non adhérent : 280€
- Tarif adhérent : 170€

MODALITES D'ACCÈS :

SESSIONS SUR RESERVATION :

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

ACCÈS LIBRE AUX ATELIERS

Nous vous recommandons d'arriver quelques minutes avant le début des sessions afin de garantir votre place.

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 **#AFFESR2026** 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

Articulation des deux jours de conférence

Présentiel - Jour 1 – Mercredi 11 mars

08h30 – 09h00 : Accueil des participants
09h00 – 10h30 : Masterclasses – première partie (x4)
10h30 – 11h00 : Pause-café
11h00 – 12h30 : Masterclasses – deuxième partie (x4)
12h30 – 14h00 : Déjeuner au self
12h45 – 13h45 : Coachings (2x4) **
14h00 – 15h00 : Plénière d'ouverture – Keynote 1
15h00 – 16h00 : Table-ronde
16h00 – 16h30 : Pause-café
16h30 – 18h30 : Ateliers (1h30) x5
18h45 – 20h30 : Soirée (cocktail dînatoire)

Présentiel - Jour 2 – Jeudi 12 mars

08h30 – 09h00 : Accueil des participants
09h00 – 10h30 : Ateliers focus (1h30) x4 + 1 Atelier Co-construction
10h30 – 11h00 : Pause-café
11h00 – 12h30 : Ateliers focus (1h30) x4 + 1 Atelier Co-construction
12h35 – 14h00 : Déjeuner au self
12h45 – 13h45 : Coachings (2x4) **
14h00 – 15h00 : Ateliers (1h) x4 + 1 Atelier Co-construction
15h00 – 15h30 : Pause-café
15h30 – 16h30 : Ateliers (1h) x5
16h45 – 17h30 : Plénière de clôture – Keynote 2

** Sur inscription préalable

Programme digital – Jour 2 – Jeudi 12 mars

09h00 – 10h00 : 2 ateliers
10h15 – 11h15 : 2 ateliers
11h30 – 12h30 : 2 ateliers
14h00 – 15h00 : 2 ateliers
15h30 – 16h30 : 2 ateliers
16h45 – 17h30 : Plénière de clôture

REJOIGNEZ NOUS SUR SWAPCARD !

L'APPLICATION MOBILE DE L'ÉVÉNEMENT

Programme à portée de main, live en streaming, chat 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**
- **Téléchargez les présentations** des ateliers

Comment ça fonctionne ?

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