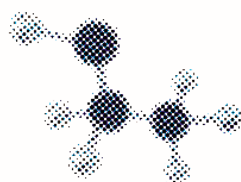




PROGRAMME

Édition Anniversaire

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



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

1. 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.

2. 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 : Outils & Soft Skills

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**

3. 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. *Ce que vous en retirez :* Une lecture des transformations en cours, des clés pour anticiper les évolutions du secteur et repositionner votre stratégie avec hauteur et cohérence.

Masterclasses (3h) – *Immersion*

Pour quoi faire ? Approfondir un sujet en combinant méthodologie, retours d'expérience et mises en situation. *Ce que vous en retirez :* Une grille d'analyse structurée, des outils transférables à vos projets et une capacité renforcée à piloter vos enjeux complexes.

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

Pour quoi faire ? Approfondir un sujet clé du métier en mode opérationnel. *Ce que vous en retirez :* Des méthodes, des retours d'expérience éprouvés et des bonnes pratiques activables.

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

Pour quoi faire ? Adapter votre stratégie aux réalités de votre secteur (contraintes et opportunités). *Ce que vous en retirez :* une meilleure compréhension des contraintes et leviers adaptés à votre environnement (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. *Ce que vous en retirez :* quick wins, benchmark, alternatives ... Des solutions concrètes construites collectivement, des alternatives testées ailleurs et une vision enrichie par l'expérience des autres.

Open Labs (3h) – *Immersion stratégique*

Pour quoi faire ? Approfondir un enjeu par l'expérimentation. *Ce que vous en retirez :* Une méthode pas-à-pas, des outils testés en séance, une mise en application, un échange approfondi avec un groupe restreint de pairs.

Coachings (30 min) – *Conseil en petit comité*

Pour quoi faire ? Être accompagné sur un enjeu précis de votre stratégie ou une problématique métier spécifique.

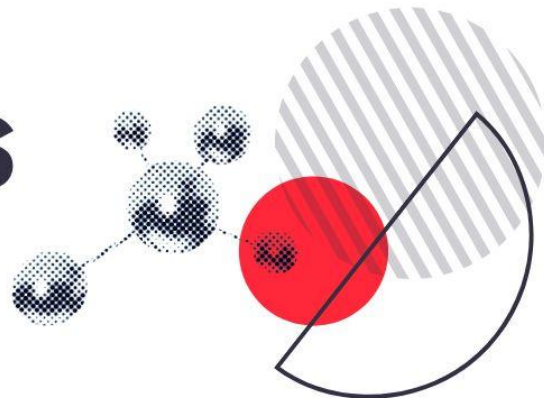
Entretiens Formation AFF (15 min) – *Conseil individualisés*

Pour quoi faire ? Faire évoluer votre carrière par la formation. Un échange confidentiel avec un expert pour obtenir des conseils ciblés.

Networking & Soirée – *Rencontres & communauté*

Pour quoi faire ? Se retrouver entre pairs, partager les réalités du terrain, progresser collectivement, et renforcer les liens qui font la force de la communauté AFF.

Les temps Forts



Plénière d'ouverture de la Conférence

Mercredi 11 mars 2026 - 14h – 15h

Jérôme Sauer (Président du Fonds de Dotation KS groupe)

Entreprendre, transmettre, redistribuer : quelle responsabilité philanthropique aujourd'hui ?

Dirigeant d'entreprise engagé, Jérôme Sauer ouvre la 20^e édition de la Conférence ESR & Santé en partageant un parcours d'engagement rare : transformation d'une entreprise familiale, création d'un fonds de dotation, passage au modèle de fondation actionnaire et transmission progressive du capital. Un modèle qui

questionne la capacité des entreprises à inscrire la solidarité et la redistribution des richesses dans le temps long. Jérôme Sauer partagera sa vision d'une philanthropie exigeante et durable, et ouvrira le débat sur les modèles capables de concilier performance économique, utilité sociale et transmission. Ingénieur diplômé de l'INSA et titulaire d'un Master 2 en administration des entreprises, Jérôme Sauer rejoint en 2000 l'entreprise familiale KS groupe. En 2018, il prend la direction générale aux côtés de son frère Édouard. Ensemble, ils engagent une transformation profonde du modèle d'affaires et de fonctionnement du groupe afin d'inscrire durablement son projet au service du bien commun. Président du Fonds de dotation KS groupe, puis artisan du passage au statut de société à mission, il initie en 2024 la cession progressive des parts familiales au profit du fonds de dotation. En 2025, il quitte la direction opérationnelle pour piloter la stratégie du groupe en tant que Président du Comité de stratégie et de surveillance.



Plénière de clôture de la Conférence

Jeudi 12 mars 20226 - 16h45 – 17h30

Bruno Bouchard (Président de l'Université Paris Dauphine – PSL)

Diriger, financer, transformer : le fundraising comme levier stratégique des universités

Président d'université directement engagé dans le financement et la transformation de son institution, Bruno Bouchard partagera sa vision du fundraising dans l'enseignement supérieur. Il reviendra sur le rôle décisif des gouvernances pour faire du fundraising un levier

d'innovation, d'investissement scientifique et de transmission au service des générations futures. Mathématicien de formation, Bruno Bouchard est Président de l'Université Paris Dauphine – PSL, où il a effectué l'ensemble de son parcours universitaire. Enseignant-chercheur reconnu en mathématiques appliquées et finance quantitative, il a longtemps co-dirigé le master MASE et participé à la création de l'Executive Master en Finance Quantitative de Dauphine Executive Education. Ancien vice-président du Conseil scientifique de Dauphine, il a conduit d'importantes réformes portant sur l'attractivité de la recherche, la structuration des ressources, l'internationalisation et la diffusion du savoir scientifique. Pendant plusieurs années, il a été au cœur de la construction et du développement de PSL, en contribuant à de nombreux projets stratégiques mêlant recherche, formation et innovation. Bruno Bouchard est également éditeur associé de trois revues internationales de premier plan, membre de l'éditorial board de Springer Finance Book series, et du meetings committee de la Bachelier Finance Society, principale organisation internationale du domaine.

TABLE RONDE DE CLOTURE

Jeudi 12 mars 20226 - 15h30 – 16h30

Regards croisés sur les enjeux de la collecte internationale aujourd'hui et demain

La collecte à l'international est devenue un levier stratégique majeur, mais ses modalités varient fortement selon les secteurs, les territoires et le niveau de maturité des organisations. Cette session propose un partage d'expériences et de regards croisés entre structures engagées dans le développement de leur collecte internationale. Organisation interne, enjeux sectoriels, ambitions à moyen terme, campagnes à venir et choix des pays prioritaires seront au cœur des échanges. Un temps pour prendre de la hauteur, confronter les stratégies et identifier les perspectives et enjeux clés des prochaines années.

Caroline Aber (Fondation CentraleSupélec), **Gaëlle Devoucoux** (Fondation ESSEC), **Arnaud Gennevois** (Fondation Inalco), et **Fatoumata Ly** (Fonds Thémis).

Modération par **Damien Bigot** (Fondation de France)

coinfluence

Fundraising et engagement sociétal

Expert grands donateurs et mécénat

+ de 100
millions d'euros
levés par nos clients

+ de 100
organisations accompagnées

+ de 15
années d'expérience



Grande
campagne



Discours
de cause



Ciblage
mécènes



Pour le succès de votre collecte !
co-influence.com

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** :

Master classe 1 – Leadership & Mobilisation

I have a dream... une gouvernance engagée !

La question de la mobilisation de la gouvernance et des parties prenantes est un enjeu crucial dans la réussite d'une campagne. Une gouvernance engagée ouvre des portes, crédibilise la démarche, active les réseaux et sécurise les premiers soutiens structurants. Et pourtant, quel fundraiser n'a pas déjà dit, au moins une fois dans sa vie : *mon CA ne m'aide pas à créer des contacts avec les donateurs...*

Comment transformer votre gouvernance en véritable moteur de votre stratégie de collecte ?

Comment engager durablement un comité de campagne, des administrateurs, des alumni influents ou des partenaires clés — au-delà de leur simple présence et soutien déclaré à la campagne ?

À partir de retours d'expérience et d'exercices pratiques, cette master classe de 3 heures vous propose des idées concrètes pour construire votre propre plan de mobilisation : cartographie des parties prenantes, scénarios d'activation, définition des rôles...

L'objectif : repartir avec une feuille de route claire pour faire de votre gouvernance et de vos ambassadeurs un levier puissant d'accélération de votre campagne.

Joël Echevarria (Toulouse School of Economics) et **Gaël Colin** (consultant).

Master classe 2 – Discours de cause

Les supers pouvoirs du discours de cause : embarquer, séduire et faire décoller sa collecte.

Une session pour faire de votre organisation une cause qui parle à tous. Réaffirmer ce que votre organisation défend, ses ambitions à 5 ans, structurer dans la durée votre storytelling et vos actions... Le discours de cause est un levier stratégique. Lorsqu'il est maîtrisé, il devient un accélérateur de mobilisation interne et un outil décisif pour monter une marche dans sa collecte, dans le cadre d'une campagne annuelle ou d'une campagne majeure.

À partir de retours d'expérience croisés et de situations concrètes, cette master classe décrypte les leviers de co-construction et de déploiement d'un discours de cause dans des organisations complexes.

Au programme :

- échanges entre pairs

- méthode de co-construction
- exemples inspirants
- exercices réflexifs

Avec **Kristina Lutsik** (IHES), **Charlyne Quercia** (Fondation Bordeaux Université), **Céline Mathieux** et **Marine Gaudin** (Co-Influence)

Master classe 3 – Fondations d'entreprises

Au-delà des appels à projets : quels leviers pour des partenariats de plus grande envergure ?

Les appels à projets constituent souvent une porte d'entrée privilégiée vers les fondations d'entreprise. Mais ils peuvent aussi enfermer les organisations d'intérêt général dans une logique de financements ponctuels, faiblement structurants et éloignés des lieux réels de décision.

Cette master class propose un changement de regard et de posture dans un contexte où les entreprises se questionnent sur les modalités de leur engagement sociétal alors que les acteurs de l'intérêt général ont plus que jamais besoin des concours privés pour juguler la baisse des soutiens publics. La master class permettra de mieux comprendre comment fonctionnent les fondations d'entreprise, ce qu'elles cherchent réellement à accomplir, leurs contraintes de gouvernance et leurs enjeux stratégiques, afin de dépasser la seule réponse aux appels à projets. Elle permettra de décrypter les opportunités et les limites de ces dispositifs, d'identifier les angles morts, et de repérer où se prennent effectivement les décisions de grands partenariats au sein de l'entreprise.

Les participants travailleront sur les leviers permettant de remonter au niveau stratégique (direction générale, RSE, actionnaires, directions métiers ou R&D) pour engager un dialogue différent, construire une relation de confiance et co-concevoir des partenariats pluriannuels à forte valeur ajoutée. Une master class pour passer d'un soutien ponctuel à un partenariat structurant et durable, et inscrire la relation avec les entreprises dans le temps long.

Thomas Roussel-Therry (Equanity)

Federica Pavani (Fondation Groupe LBP AM)

Anne-Sophie Gracieux (Sciences Po)

Master classe 4 – Grands donateurs

Campagne majeure : quand, pourquoi et comment réussir ?

Se lancer dans une campagne majeure est une décision aussi stratégique qu'exigeante : elle peut transformer une trajectoire... ou immobiliser une organisation plusieurs mois, faute de prérequis. Pourquoi se lancer dans une campagne majeure et, si l'on décide d'y aller, comment en assurer le succès ? Cette master classe vous propose un cadre clair pour prendre une décision éclairée (go / no-go) et poser les bases d'une campagne majeure performante : un diagnostic organisationnel indispensable, les jalons de la planification (ou la colonne vertébrale du succès d'une campagne), incluant les éléments clés : l'argumentaire, l'identification et la qualification des prospects, ainsi que le recrutement du leadership de la campagne. Appuyée sur des exemples concrets, la formation mettra en lumière les meilleures pratiques et les pièges à éviter, les incontournables à maîtriser, les ajustements possibles selon les contextes, ainsi que les défis à relever et les opportunités à saisir. À

l'issue de ce master classe, vous disposerez des repères nécessaires pour ébaucher votre propre feuille de route vers une campagne majeure réussie.

Objectifs :

- diagnostiquer sa maturité organisationnelle
- cadrer l'argumentaire et le case for support,
- identifier et qualifier un pipeline de prospects,
- recruter le leadership de campagne,
- anticiper les risques et ajuster selon son contexte

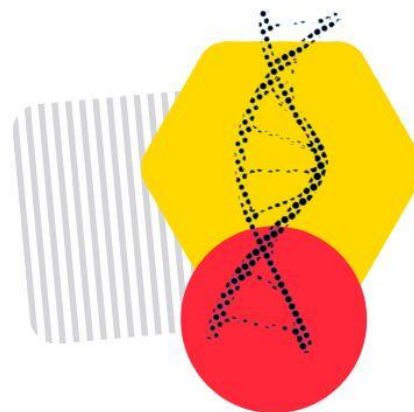
Avec **Lucie Rémillard** (consultante internationale en philanthropie et campagnes majeures, lauréate du prix *Carrière exceptionnelle en philanthropie*, AFP-Québec).

Modalités d'accès :

**Nous vous recommandons de vous inscrire aux Master Classes au plus tôt
auprès de l'équipe administrative de l'AFF.**

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

Ateliers



CINQ THÉMATIQUES CLÉS POUR PROGRESSER ET TRANSFORMER VOTRE PRATIQUE

+ de 25 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



OPEN LAB - RAISON D'ÊTRE / ROBUSTESSE (3h)

Retrouvez la raison d'être de votre organisation : là où commence la transformation réelle

**Format participatif en intelligence collective*

**Public : direction stratégique*

Votre fondation est-elle suffisamment robuste pour résister aux ruptures à venir ? Dans un contexte de tensions multiples (pression sur les ressources, exigences accrues d'impact, concurrence entre causes, mutations politiques et économique), le purpose n'est plus un slogan inspirant : c'est un outil de réaligement, de décision et de survie. Lorsque la raison d'être devient floue, les décisions s'affaiblissent, les alliances se fragilisent et la mobilisation des mécènes plafonne. La collecte ne se limite pas à un enjeu d'argumentaire ; elle repose sur la lucidité stratégique et la cohérence du modèle. Cet OpenLab propose un véritable « stress test stratégique » pour fondations sous tension. Venez explorer des cadres de pensée éprouvés (Why ?, Purpose Driven Strategy, Theory of Change, PESTEL, test de robustesse) et confronter votre organisation à ses propres vulnérabilités. À partir de vos situations concrètes, des scénarii de ruptures, et des échanges entre pairs, vous analyserez votre environnement, testerez la solidité de votre modèle, identifierez des options de repositionnement. Une occasion de prendre de la hauteur et repartir avec de nouvelles options stratégiques.

Un OpenLab pour clarifier et assumer ce qui doit évoluer et vous donner des clés pour porter le changement au sein de votre organisation.

Avec **Philippe Doazan** (Duniya)

Atelier A1 - STRATEGIE 360° / ETUDE DE CAS

1 heure avec ... Marie Caillat

Construire une stratégie de développement à changement d'échelle

Comment penser une stratégie de développement quand une fondation change de dimension, de rythme et de maturité ? À partir du cas de la Fondation de l'École polytechnique, Marie Caillat partage les choix structurants opérés ces dernières années : priorisation des leviers de collecte, structuration des équipes, articulation entre grands donateurs, fonds annuel et international, pilotage en gouvernance croisée avec l'école. Un retour d'expérience pour analyser comment aligner ambition institutionnelle, stratégie philanthropique et posture de leadership dans le temps long.

Avec **Marie Caillat** (Fondation de l'École polytechnique)

Atelier A2 - STORYTELLING

Repenser le récit : de la charité à la gratitude

Le récit peut vite glisser vers la charité : on sollicite, on justifie, on explique... et pourtant l'engagement ne suit pas. Comment passer d'un récit centré sur le besoin à un récit centré sur l'impact, le bénéficiaire, la reconnaissance et la contribution ; celui qui donne envie de rejoindre une trajectoire, pas seulement de donner. Trois intervenants partageront leur retour d'expérience : ce qui a marché, ce qui a moins bien marché, leur méthode, les formats testés et les arbitrages derrière chaque choix narratif. Ils vous confieront leurs best practice pour repérer une histoire légitime et structurer un récit qui implique. Rejoignez cette session pour rendre vos récits plus justes, plus crédibles, et plus engageants.

Avec **Sophie Mérigot** (Fondation HCL), **Aurélié Leclercq** (Fonds de dotation du CHU de Lille) et **Raphaël Pisano** (American Hospital of Paris)

Atelier A3 - MOBILISATION

Retour d'expérience : Giving Tuesday au service de l'engagement étudiant

Comment transformer une journée mondiale en une expérience locale et collective, créatrice de fierté et d'appartenance ? À l'Université Paris Nanterre, l'élan de générosité Giving Tuesday a été incarné par une mobilisation concrète de la communauté étudiante : une collecte solidaire de livres lors du Marché d'Hiver, une sensibilisation croisée au don (temps, sang, objets), et des moments d'échange festifs qui ont transformé le campus et l'engagement étudiant. Cet atelier propose un regard pair-à-pair sur cette expérience de la structuration à la mise en œuvre, ce qui a fonctionné – et pourquoi – pour faire du Giving Tuesday un levier d'engagement durable, en particulier pour les jeunes et les communautés universitaires.

Avec **Yannick Gnanou Maury** (Fondation Université Paris Nanterre - FUPN) et **Ambre Danquigny** (Coordinatrice Giving Tuesday France)



ATELIER DE CO-CONSTRUCTION A4

Couteaux-suisse : Gagner en impact, en soutenabilité... et garder le plaisir comme moteur

*Format participatif en intelligence collective

*Public : direction / pas ou petite équipe

Communiquant, chef de projet, stratège, collecteur, animateur de réseau, responsable des RP, organisateur d'événements, expert en gestion de crise... Les fundraisers cumulent souvent les rôles, jonglent entre mille responsabilités, au rythme de journées marathon. À force de tout porter, le risque n'est pas seulement l'épuisement individuel, mais aussi la perte de lisibilité stratégique, de capacité de décision et de projection. Et, parfois, du plaisir à faire ce métier. Cet atelier participatif propose de

prendre de la hauteur collectivement, d'explorer la réalité de nos métiers tels qu'ils sont vraiment vécus, et de revenir à ce qui nous anime profondément, pour faire des choix plus clairs, plus justes et plus soutenables. Une occasion de travailler à identifier les missions à forte valeur stratégique, distinguer ce qui relève du rôle de direction et de l'opérationnel, construire une logique de délégation crédible, mobiliser les bons appuis (internes ou externe), et poser un plan d'action réaliste sans s'épuiser. Un atelier pour (re)devenir des chefs d'orchestre joyeux, lucides et efficaces. Avec **Lucie Pacific** (Fondation La Rochelle Université) et **Joseph Rolland** (Centrale Lyon)

Atelier A5 - ORGANISATION (en digital)

Intégrer le principe d'avancement ?

Dans les écoles et universités anglaises, le fundraising est généralement structuré autour du principe d'« avancement ». Que cela signifie-t-il ? En quoi cette organisation diffère-t-elle de l'organisation des Fondations de l'Enseignement supérieur en France ? Emily Robin, qui a occupé plusieurs postes aux Etats-Unis, en France et à présent en Angleterre expliquera les différences d'organisation entre les trois pays et comment l'intégration du principe d'avancement en France pourrait être stratégique. Avec **Emily Robin** (London Business School)

Atelier A6 - IMPACT

Intégrer les logiques d'impact : du discours à la pratique

Dans l'Enseignement supérieur, la Recherche et la Santé, l'impact est souvent réel... mais rarement formulé et objectivé. Or, les donateurs attendent aujourd'hui des argumentaires clairs, appuyés sur des indicateurs lisibles, pour comprendre ce que leur don change concrètement.

A partir de retours d'expérience concrets, cet atelier propose une approche simple et pragmatique pour intégrer l'impact dans sa stratégie et ses discours de collecte : structurer un narratif de transformation, choisir quelques indicateurs pertinents et renforcer la crédibilité de ses projets sans démarche de mesure complexe.

Avec **Emmanuel Rivat** (Agence Phare)

Atelier A7 - INSPIRATION INTERNATIONALE

Etude de cas – Chemin parcouru

La stratégie de fundraising de l'Université du Luxembourg

Comment structurer une activité de fundraising lorsque l'on part de zéro, avec des ressources limitées et dans un contexte où la culture philanthropique n'est pas encore ancrée ? À travers le retour d'expérience des dix premières années de développement du fundraising à l'Université du Luxembourg, cette présentation propose une réflexion pragmatique sur les étapes clés, les erreurs à éviter et les choix stratégiques déterminants. De la création d'un premier poste de fundraiser à la mise en place d'un véritable bureau d'Avancement, elle montre comment construire progressivement une fonction crédible et performante. L'accent sera mis sur la préparation interne, l'importance d'un CRM dès le départ, la clarification d'une stratégie philanthropique et l'alignement avec la gouvernance. La session abordera également la segmentation des donateurs, le développement de fonds thématiques et la montée en puissance vers des dons pluriannuels et des legs. Enfin, elle interrogera la question centrale : quand une institution est-elle réellement prête pour une campagne ? Une intervention concrète et stratégique pour les organisations qui souhaitent structurer durablement leur développement philanthropique.

Avec **Philippe Lamesch** (Université du Luxembourg)

Atelier A8 - INNOVATION / FONDS A IMPACT

Travailler avec les univers 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), **Aurélié Grosse** et **Vincent Bitker** (Institut du cerveau)

2 · INDIVIDUS - ALUMNI

ATELIER B1 - MARKETING

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

Quand les équipes sont réduites et les moyens contraints, une campagne média peut sembler inaccessible. Cet atelier propose un retour d'expérience très opérationnel sur la conduite d'une campagne d'appel aux dons régionale avec un budget d'environ 50 k€.

À travers des exemples concrets, il abordera les choix de ciblage, l'arbitrage des canaux (presse, mailing, digital, Adwords), l'organisation interne, le recours à des prestataires ciblés et l'évolution des messages et visuels. L'atelier montrera qu'avec une approche pragmatique, même un petit budget peut générer un retour sur investissement et devenir un levier pour structurer et élargir sa collecte individuelle.

Hermeline Delepoue (Centre Baclesse Unicancer)

ATELIER B2 - LEGS

Structurer une stratégie legs durable

Dans beaucoup d'organisations, les legs arrivent par opportunité. Pourtant, le legs est d'abord une décision de gouvernance, la collecte viendra ensuite... dans 6 ou 8 ans.

Cet atelier propose un regard entre pairs, à partir de trajectoires très concrètes pour partager comment une stratégie legs s'est construite dans la durée, avec peu de moyens, beaucoup d'arbitrages, et une forte dépendance à la gouvernance. Ce qui a déclenché la conviction. Ce qui a bloqué. Ce qui a pris du temps. Et ce qui, contre toute attente, a porté ses fruits. Les intervenantes reviendront sans filtre sur les étapes traversées : diagnostic de maturité, négociation avec les instances, organisation minimale, acculturation interne et externe, premiers leviers activés... et les erreurs à ne pas reproduire. Une occasion de s'interroger dans son propre contexte : où en est réellement ma structure aujourd'hui ? Qu'est-ce qui est pertinent à mon stade ? Comment avancer sans brûler les étapes ni s'épuiser ?

Avec **Visconsine Anglade** (CFRT) et **Florence Saint-Cas** (Fonds de dotation Innoveo du CHU Brest)

ATELIER B3 - MOBILISATION NEXT GEN

Mobiliser les 15-25 ans : méthode et leviers pour cultiver l'appartenance et l'engagement

De nombreuses fondations d'établissement peinent aujourd'hui à mobiliser leurs étudiants. Dans certains contextes, le désalignement est même devenu un facteur de fragilisation : rejet de mécènes

pollueurs, défiance institutionnelle, incompréhension mutuelle. Comment faire exister l'engagement envers son institution lorsque les relations entre étudiants et structures sont complexes ?

Cet atelier propose une grille de lecture structurée des motivations, des freins et des codes des 15-25 ans. L'intervenante vous partage une méthodologie d'activation progressive issue des enseignements de Giving Tuesday Next Gen : partir de l'écoute, agir à petite échelle et en proximité, valoriser les contributeurs, favoriser la montée en responsabilité des jeunes ...

L'objectif n'est pas seulement de susciter une mobilisation ponctuelle, mais de passer de la sensibilisation à l'appropriation afin de transformer un élan étudiant en véritable dynamique culturelle. Il s'agit d'installer une culture de la générosité qui nourrit la fierté d'appartenance, favorise la propagation communautaire et soutient durablement votre stratégie de collecte. Une session pour poser les bases d'une culture de la générosité vivante et partagée, et préparer le vivier d'alumni engagés de demain.

Ambre Danquigny (Coordinatrice Giving Tuesday France)

ATELIER B4 - COOPERATION - ORGANISATION

La relation entre Association d'Alumni et Fondation : coopérer sans se concurrencer

Associations d'Alumni, Fondations et établissements partagent souvent les mêmes publics... mais pas toujours les mêmes règles du jeu. Comment construire une relation gagnant-gagnant fondée sur la confiance, la clarté des rôles et une culture de coopération ? À partir du retour d'expérience de la Fondation des Ponts et de Ponts Alumni, cet atelier propose une plongée concrète dans les leviers qui permettent de transformer une relation potentiellement conflictuelle en partenariat gagnant-gagnant : gouvernance, accès au fichier des alumni, projets communs, posture du fundraiser et équilibre entre formalisme et agilité. Un atelier résolument pratique, pour dépasser les blocages institutionnels et faire de la coopération un levier de performance, de fidélisation et d'impact.

Guillaume Monaci (Fondation des Ponts) et **Camille Laborie** (ex DG Ponts Alumni, DG AX - Polytechnique Alumni).

3 • PARTENARIATS ENTREPRISES

ATELIER C1 - FIDELISATION

Monter en puissance dans les relations entreprises - l'âge de la maturité

Les partenariats entreprises ne se fragilisent pas du jour au lendemain : ils s'érodent. Turn-over des décideurs, exigences accrues de reporting, arbitrages budgétaires plus stricts, tensions internes ou réputationnelles... et soudain, ce qui semblait acquis devient incertain. Cet atelier s'adresse à des responsables mécénat et relations-entreprises confrontés aux mêmes enjeux : sécuriser l'avenir, préparer un renouvellement et éviter d'être "le projet sympa" qui disparaît au premier arbitrage budgétaire. Les intervenants vous partagent leur stratégie pour consolider les relations-entreprise et anticiper les risques : embarquer les nouveaux décideurs, entretenir la désirabilité, anticiper les exigences croissantes de reporting, installer des rituels relationnels réguliers, booster l'incarnation scientifique et humaine, élargir l'engagement des entreprises, gérer une fin prématurée... Un atelier terrain, sans théorie : pour découvrir ce que font vos pairs, ce qu'ils ont appris "à la dure" (testé, ajusté, parfois perdu, et consolidé), et confronter vos propres pratiques. Vous repartirez avec des repères pour consolider votre approche, anticiper les fragilités et construire des relations entreprises plus robustes et durables.

Solen Lallement, **Marine Le Noan** (Fondation de l'École normale supérieure), et **Olivier Fromont** (Fonds ESPCI)



ATELIER DE CO-CONSTRUCTION C2

Les chaires : où en est-on ?

**Format participatif en intelligence collective*

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

Les chaires se sont imposées comme des dispositifs structurants pour de nombreuses écoles, universités et Fondations. Pourtant, derrière ce mot-valise, les réalités sont très diverses : modèles économiques hétérogènes, organisations variables, articulation entre école, université et Fondation, niveaux d'engagement contrastés, et peu d'espaces pour comparer réellement les pratiques entre pairs. Rejoignez la session pour vous repérer entre les modèles existants, croiser les expériences, les choix opérés, les arbitrages assumés et les conditions de soutenabilité des chaires dans le temps.

session portée par le « Club ESR » de l'AFF¹

Avec **Pauline Leroux-Colin** (Fondation Dauphine) et **Khalila Hassouna** (ESCP Foundation)

ATELIER C3 - MECENAT ET TERRITOIRE

Comment monter un projet adapté à son territoire auprès des entreprises ?

Concevoir une stratégie de mécénat territorial efficace suppose de partir des réalités économiques locales et d'assumer des choix clairs, parfois des renoncements. Cet atelier propose des retours d'expérience concrets de praticiens ayant structuré, avec peu de moyens, des stratégies de mécénat entreprise territoriales performantes. Lecture du tissu économique, critères d'un projet réellement mécénable, structuration de chaires ou de clubs de mécènes restreints, arbitrages et capacité à poser des limites claires : un atelier pour distinguer ce qui relève du contexte territorial et les leviers transférables, et piloter une stratégie crédible et durable pour les entreprises.

Nassim Slamani (Fondation de l'Université et des Hôpitaux Universitaires de Strasbourg)

ATELIER C4 - CASE FOR SUPPORT

Comment construire un *case for support* clair, convaincant et fédérateur ?

Souvent perçu comme un simple document de communication, le *case for support* est en réalité un outil stratégique central : il constitue la colonne vertébrale de la démarche de fundraising, au service à la fois de la mobilisation interne et de la relation avec les donateurs. Cet atelier méthodologique propose de revenir aux fondamentaux de l'élaboration d'un *case for support* efficace : par où commencer, qui associer à la réflexion, comment structurer ses messages et articuler projets, thématiques et impact. Les participants exploreront les conditions nécessaires pour construire un discours lisible, aligné avec la vision, les missions et les valeurs de leur organisation. Pensé comme un temps de prise de recul et d'outillage, cet atelier s'adresse à celles et ceux qui souhaitent consolider ou repenser leur *case for support* pour en faire un véritable levier de conviction, de cohérence et d'engagement.

Avec **Anne-France Contentin** (Consultante)



ATELIER DE CO-CONSTRUCTION C5

Quelles articulations entre Université et Fondations d'Université pour collecter auprès des entreprises ?

**Format participatif en intelligence collective*

¹ <https://fundraisers.fr/club-directeurs-developpement-esr/>

Taxe d'apprentissage, mécénat, partenariats, chaires, recherche, formation, insertion : la relation entreprise mobilise aujourd'hui de multiples leviers au sein des Etablissements et de leurs Fondations. Comment organiser cette complexité sans perdre en lisibilité ni en efficacité ? Cet atelier propose un retour d'expérience concret et stratégique sur les articulations dans la relation entreprise. À partir de pratiques de terrain, il abordera les choix d'organisation des équipes les arbitrages opérés et les enseignements tirés. Un temps d'échange entre pairs pour explorer les complémentarités possibles, identifier les points de vigilance, et comprendre comment une articulation claire et bien construite peut renforcer la lisibilité de l'offre, la fidélisation et l'engagement des entreprises.

Christel Beriot (CY Fondation Cergy Paris université)

Session portée par le Réseau des Fondations des Universités

Intervenants à venir

4 • PHILANTHROPIE & GRANDS DONATEURS

ATELIER D1 - PERSPECTIVE

Les nouvelles dynamiques *Fondations distributrices* & OSBL : de la confiance à la co-crédation de la valeur sociale

L'atelier a pour objectif de vous aider à mieux appréhender la grande diversité des Fondations distributrices (fondations familiales, fondations d'entreprise, fondations abritées, corporate funds, 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, en particulier les enjeux relationnels et de coopération entre Fondations et organisations pour co-crédier de la valeur sociale.

Regards stratégiques et pratiques avec **Marie-Stéphane Maradeix** (Executive PHD Candidate - Université Paris Dauphine-PSL) et **Sébastien Palluault** (Ellyx)

ATELIER D2 - 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 CHUV / Centre hospitalier universitaire vaudois)

ATELIER D3 - FISCALITE

Grands donateurs, leviers fiscaux & stratégies patrimoniales : ce qu'il faut maîtriser

Raréfaction des dons classiques, patrimoines peu liquides, enjeux fiscaux et internationaux : la mobilisation des grands donateurs implique aujourd'hui de maîtriser des mécanismes juridiques et patrimoniaux de plus en plus complexes. Cet atelier propose un décryptage clair et opérationnel des principaux leviers fiscaux mobilisables (titres, actions, cession d'entreprise, plus-values, international), des points de vigilance à connaître et des limites à ne pas franchir. Il apportera des repères concrets pour dialoguer avec assurance avec des grands donateurs, banquiers privés ou family offices, et transformer ces situations complexes en opportunités philanthropiques sécurisées.

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

ATELIER D4 - STRATEGIE

Développer une stratégie grands donateur hors campagne majeure

Il n'est pas nécessaire d'être en campagne majeure pour mobiliser des grands donateurs. Cet atelier propose un temps de prise de hauteur méthodologique pour revenir aux fondamentaux d'une stratégie grands donateurs déployée hors campagne. Comment concevoir une approche cohérente, structurer la relation dans la durée, mobiliser et fidéliser les grands donateurs sans l'effet d'entraînement d'une campagne majeure ? Un atelier stratégique pour poser les bases d'une dynamique grands donateurs réaliste, durable et adaptée à la maturité de sa structure.

Avec **Martine Godefroid** (Factory) et **Mélina Mercier** (INSEAD)

ATELIER D5 - PROSPECT RESEARCH

Du signal faible à la promesse de don : structurer et déployer sa stratégie de prospection Grands donateurs

Dans un contexte fortement contraint qui limite les ressources des organismes à but non lucratif, la fonction de prospect research peut parfois être reléguée au second plan. Pourtant, face à des objectifs philanthropiques toujours plus ambitieux, la prospection Grands donateurs peut devenir la pierre angulaire de votre collecte, à condition de vous doter d'outils efficaces et d'une stratégie bien définie. Comment prioriser vos prospects, suivre votre pipeline, mobiliser vos ambassadeurs ? Découvrez quelques exemples d'actions et d'outils simples mais agiles, applicables à court terme pour déclencher des signaux faibles et les transformer en engagements concrets.

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

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.

ATELIER E1 - RH

Les signaux faibles qui annoncent un besoin de structuration des équipes de fundraising Le fundraising évolue. Les équipes évoluent-elles au même rythme ?

On parle souvent de stratégie de collecte, de diversification des ressources, de performance. On évoque peut-être un peu moins la manière dont les équipes évoluent pour accompagner ces ambitions. Le fundraising tend à se développer, à se professionnaliser, à se complexifier. À certains moments, la question ne relève alors plus uniquement des outils ou des méthodes, mais pourrait devenir une question d'organisation humaine. À partir des situations que nous observons dans différentes structures, nous vous proposerons d'explorer les signaux qui peuvent indiquer qu'un modèle d'équipe arrive à un point de transition — et les manières possibles d'anticiper ces évolutions.

Patrice Rault et **Mano Gaudin** (Partium)



ATELIER E2 - COLLABORATION

Les méthodes d'animation en intelligence collective au service de la mobilisation

*Format participatif en intelligence collective

Venez vivre une démarche d'intelligence collective, pour en comprendre les étapes clés (cadre, posture, dynamique de groupe, décision collective) et identifier comment ces méthodes peuvent devenir de véritables leviers d'engagement, de coopération et de conduite du changement dans leurs organisations.

Avec **Morgane Mangeon**, **Jean-Marc Pautras** et **Elisa Rossi** (Learning Planet Institute)

Networking



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.

Inscription sur Swapcard 

Pause Café' Networking - Développez votre réseau professionnel !

Mercredi 11 mars - 16h15 – 16h40 (Foyer Europe +1)

Un temps convivial et ludique pour faire connaissance. Commencer ainsi à développer votre réseau car la Conférence de l'AFF est le lieu incontournable pour cela.

Giovanni Verduci (AFF), co-animateur à venir

Déj' Informel - Secteur Santé

Mercredi 11 mars - 12h45-13h45 (Cafétéria FIAP)

Animé par **Giovanni Verduci** (AFF) et le **Club Santé AFF**.

Soirée Cocktail Networking - Rencontres qui comptent

Mercredi 11 mars - 18h30 – 22h30 (L'Entrepôt - 75014)

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. Rendez-vous à **L'Entrepôt**, 7 rue Francis de Pressensé, 75014 Paris (M° 13 Pernety, bus 62).

Pause Café' – Secteur Enseignement Sup'

Jedi 12 mars - 10h30 – 11h00 (Foyer Europe +1)

Giovanni Verduci (AFF), co-animateur à venir

Pause Café' – Secteur Recherche

Jedi 12 mars - 15h00 – 15h30 (Foyer Europe +1)

Giovanni Verduci (AFF), co-animateur à venir

Accompagnement



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

Coaching en mini-groupe – Autour des enjeux de Grands donateurs et Mécénat (30 min)

Jeudi 12 mars, 12h45- 13h15 ou 13h15-13h45

Un temps d'échange en petit comité pour travailler un point précis de votre stratégie de fundraising, en lien avec vos enjeux grands donateurs et mécénat. Le programme comprend 4 sessions animées par **Co-Influence**, adaptées aux problématiques des participants.

. **Objectif** : repartir avec des conseils concrets et des pistes d'action sur vos enjeux.

 **Limité à 5 participants par session**

Entretien individuel de Formation AFF (15 min)

Mercredi 11 mars et Jeudi 12 mars, entre 12h45 et 13h45

Comment faire évoluer sa carrière par la formation ? Quelles sont les formations proposées par l'AFF qui pourraient répondre à vos besoins ? Quels sont les financements possibles ? Quels sont vos droits en matière de formation ? Nous vous aiderons à identifier les bons interlocuteurs et saisir les opportunités de formation pour valoriser votre parcours professionnel.

 **Inscription individuelle sur Swapcard**

Infos pratiques :

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



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

Professionnelle de la collecte dans l'Enseignement supérieur



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

Infos pratiques



DATES - Mercredi 11 & Jeudi 12 mars 2026

2 OFFRES :

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

*Offre Digitale (1 jour)

LIEU / ACCES

11 mars 2026 & 12 mars

FIAP Jean Monnet

30 rue Cabanis 75 014 Paris

Métro ligne 6 : Glacière et Saint-Jacques

RER B - Denfert-Rochereau

Stations Vélib' à proximité

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 pause-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 déposer vos affaires dans un vestiaire non gardé. L'AFF décline toute responsabilité en cas de perte ou de

Articulation des deux jours de conférence

Programme Présentiel Mercredi 11 mars

08h30 – 09h : Accueil des participants
09h00 – 10h30 : 4 Masterclasses Partie 1**
10h30 – 11h00 : Pause-café
11h00 – 12h30 : 4 Masterclasses Partie 2**
12h30 – 14h00 : Déjeuner au self
12h45 – 13h45 : Coachings **
14h00 – 15h00 : Plénière d'ouverture
15h15 – 16h15 : Ateliers (1h) x5
16h15 – 16h40 : Pause-café
16h40 – 18h10 : Ateliers (1h30) x5
18h30 – 22h30 : Soirée (cocktail dînatoire)

** Sur inscription préalable

Programme Présentiel Jeudi 12 mars

08h30 – 09h : Accueil des participants
09h – 10h30 : Ateliers (1h30) x4 + Open Lab**
10h30 – 11h00 : Pause-café
11h – 12h30 : Ateliers (1h30) x4 + Open Lab**
12h35 – 14h00 : Déjeuner au self
12h45 – 13h45 : Coachings **
14h00 – 15h00 : Ateliers (1h) x5
15h00 – 15h30 : Pause-café
15h30 – 16h30 : Table-Ronde clôture
16h45 – 17h30 : Plénière de clôture



Programme digital sur Swapcard - Jeudi 12 mars

Ateliers 100% digitaux

10h15 – 11h15 : 1 atelier
11h30 – 12h30 : 1 atelier

Retransmission live

09h00 – 10h30 : 1 Atelier (1h30)
11h00 – 12h30 : 1 Atelier (1h30)
14h00 – 15h00 : 1 Atelier (1h)
15h30 – 16h30 : Table-Ronde clôture
16h45 – 17h30 : Plénière de clôture

REJOIGNEZ NOUS SUR SWAPCARD !

L'APPLICATION MOBILE DE L'EVENEMENT

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

Merci à nos partenaires !



Partenaire
Or

COinfluence

Partenaire
International

Fondation
de
France

Partenaire
Pauses Cafés

iRaiser

Partenaires
Bronze

Equanity

Partium

Partenaires
Institutionnels



RÉSEAU
DES FONDATIONS
DES UNIVERSITÉS

cdefi
Conférence des Directeurs
des Écoles Françaises
d'Ingénieurs

France
Universités