



PROGRAMME

En cours de finalisation

Édition Anniversaire

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



Mis à jour 23.01.2026

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 : 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

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. 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.

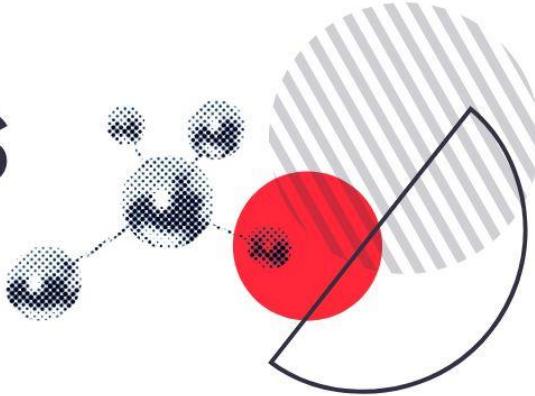
Vous allez vivre : Un échange confidentiel en face à face avec un expert pour obtenir des conseils ciblés.

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 temps Forts



Plénière d'ouverture de la Conférence

Mercredi 11 mars 2022 - 14h - 15h

Jérôme Sauer (Président du Fonds de Dotation KS groupe)

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, animé par un fort sens de l'engagement et des valeurs humaines. Il y exerce d'abord différentes fonctions opérationnelles avant d'accompagner son père, Richard Sauer, à la direction du 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. Cette ambition se concrétise par la création, en 2021, du Fonds de dotation KS groupe, dont Jérôme assure la présidence, puis par l'adoption du statut de société à mission en 2023. Convaincus par le modèle de la fondation actionnaire, Jérôme et Édouard initient en 2024 la cession progressive et gratuite de leurs parts au Fonds de dotation avec un premier apport de 5% du capital. En 2025, Jérôme 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

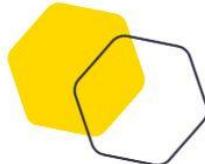
Jeudi 12 mars 2022 - 16h45 - 17h30

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

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'editorial board de Springer Finance Book series, et du meetings committee de la Bachelier Finance Society, principale organisation internationale du domaine.

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 masterclasse 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.

À l'issue de la masterclasse, les participants sauront :

- Diagnostiquer leur "capacité de mobilisation interne",
- Cartographier et "designer" la mobilisation
- Elaborer un plan d'influence (qui mobiliser, pour quoi, avec quel rôle, sur quel rythme),
- Installer des rituels d'adhésion

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

Master classe 2 – Communication

Discours de cause, mobilisation et communication

Comment aligner ses parties prenantes et activer ses leviers de collecter ?

La performance de collecte dépend de la capacité des organisations à aligner durablement gouvernance, équipes, porteurs de projets et communication autour d'un cap partagé. Le discours de cause donne le sens de toutes les histoires : c'est une boussole stratégique du fundraising. Clarifier ce que l'organisation défend dans la société, la transformation qu'elle vise à 3-5 ans, et la trajectoire qu'elle souhaite engager permet de structurer dans la durée le storytelling et les actions de communication. Un discours de cause solide crée de la cohérence, permet de mobiliser en interne, de

susciter fierté et adhésion pour toujours mieux collecter. Il rend enfin possible l'articulation, sans rupture, de campagne annuelle et majeure. Appuyée sur des retours d'expérience croisés, la session montre comment un discours de cause se construit, se co-construit et se déploie dans des organisations complexes.

À l'issue de la masterclasse, les participants sauront :

- formuler un discours de cause comme outil de pilotage stratégique,
- aligner gouvernance, équipes et communication autour d'un cap commun,
- mobiliser leurs parties prenantes dans la durée,
- articuler discours, mobilisation et communication au service de la collecte.

Avec Kristina Lutsik (IHES), Pauline Chauvet LeTrequesser (Fondation Bordeaux Université), Céline Mathieu et Marine Gaudin (Co-Influence)

Master classe 3 – Fondations d'entreprises

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

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 : 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 entreprise dans le temps long.

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 masterclasse 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 masterclasse, 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

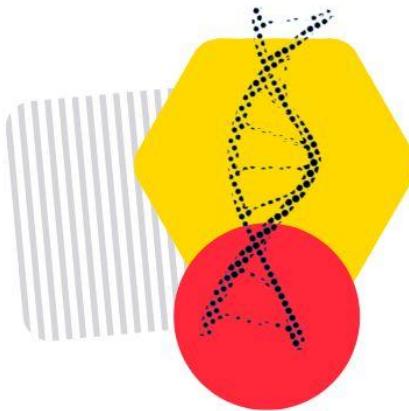
Avec Lucie Rémillard (consultante internationale en philanthropie et campagnes majeures, lauréate du prix *Carrière exceptionnelle en philanthropie*, AFP-Québec).

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 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.

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)

INSPIRATION INTERNATIONALE

Etude de cas – Chemin parcouru

La stratégie de fundraising de l'Université du Luxembourg

Après plusieurs années dans la recherche biomédicale, Philippe Lamesch a créé puis structuré le bureau du fundraising de l'Université du Luxembourg, passé de 1 à 5 collaborateurs en cinq ans. À travers ce retour d'expérience, il retrace le chemin parcouru pour bâtir une stratégie de développement sans campagne, sans collecte grand public, ni mobilisation initiale des alumni, mais en s'appuyant sur des partenariats stratégiques avec des fondations, entreprises, philanthropes individuels et family offices. L'atelier mettra en lumière les leviers clés de cette trajectoire : embarquer

la gouvernance, installer un dialogue stratégique avec la direction de l'université, structurer une équipe à taille humaine et gagner progressivement en impact. Philippe Lamesch partagera également les enseignements tirés, les choix structurants opérés, ainsi que les perspectives d'évolution, notamment la réflexion autour d'un repositionnement vers l'« advancement »

Avec Philippe Lamesch (Université du Luxembourg)

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) et Laurent Mellier (Institut Imagine)

ORGANISATION

Et si on arrêtait de tout faire ?

Gagner en impact, en soutenabilité... et garder le plaisir comme moteur

***Public : direction-manager / petites structures / petite équipe ou pas d'équipe**

Communiquant, chef de projet, stratégique, collecteur, animateur de réseau, responsable des RP, organisateur d'événements, expert 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)

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, la reconnaissance et la contribution—celui qui donne envie de rejoindre une trajectoire, pas seulement de "donner". Trois intervenants partagent leur retour d'expérience : ce qui a marché, ce qui a moins bien marché, leur méthode, les formats activables testés et les arbitrages concrets derrière chaque choix narratif. Ils vous partagent 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), Aurélie Leclercq (Fonds de dotation du CHU de Lille) et Raphaël Pisano (American Hospital of Paris)

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)

GIVING TUESDAY

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 Ambre Danquiny (ComIA) et Yannick Gnanou (Fondation université Nanterre)

RAISON D'ETRE

Recenter le sens pour rebondir : devenez moteurs du purpose

Dans un contexte de crise, revenir à notre raison d'être n'est plus un luxe mais une nécessité stratégique. Cette session propose d'explorer comment remettre le purpose au cœur de l'action, non pas seuls, mais en mobilisant l'ensemble des parties prenantes.

Les fundraisers ont un rôle clé : passeurs de vision, catalyseurs d'engagement, moteurs de transformation.

Nous partagerons des clés concrètes pour activer une dynamique purpose-driven qui renforce votre impact interne et votre capacité à convaincre en externe.

Avec Philippe Doazan (Dunya)

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

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 de Saint-Cas (CHU Brest)

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 Delepouve (Centre Baclesse Unicancer)

COOPERATION - ORGANISATION

La relation entre association d'alumni, fondation (et école) : 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, partage des données, projets communs, posture du fundraiseur 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 autre intervenant à venir

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...

MECENAT ET TERRITOIRE

Comment éviter de perdre 3 ans sur un projet territorial qui ne parlera jamais aux 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) et autre intervenant à venir

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

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)

ORGANISATION

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

Taxe d'apprentissage, mécénat, partenariats, chaires, recherche, formation, insertion : la relation entreprise mobilise aujourd'hui de multiples leviers au sein des Écoles 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 entre Écoles et Fondations d'École 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.

4 · PHILANTHROPIE & GRANDS DONATEURS

Renforcez votre stratégie grands dos 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 Joanisse (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

Prospect Research en contexte contraint : Passer du Signal Faible à l'Engagement Concret ?

Vous avez une base alumni restreinte, peu de données vraiment exploitables, des ressources limitées... et pourtant des objectifs philanthropiques ambitieux ? Dans ce contexte, la prospect research ne peut pas être un empilement d'outils ou de grilles de scoring théoriques : elle doit devenir un système piloté, agile et profondément relationnel. Loin des modèles idéaux difficilement applicables, découvrez comment faire peu d'actions, mais bien ciblées, pour générer un impact réel et durable. L'intervenante vous partagera ses tips et défis : Structurer une démarche de prospect research adaptée à un contexte contraint, prioriser un vivier de prospects sans dépendre d'un scoring "parfait", mettre en place un pipeline de prospection lisible et pilotable, mobiliser efficacement les ambassadeurs, identifier des actions simples et activables à court terme.

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

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)

STRATEGIE

Développer une stratégie grands donneur 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 Godefroy (Factary)

International

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.

Cet atelier 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.

Table-ronde modérée par Damien Bigot (Fondation de France)

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.

COLLABORATION

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

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.

IA

L'IA au service des appels à projet

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.

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.

Accompagnement



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)

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 disposition 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
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 AGUILLO
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

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)

** Sur inscription préalable

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

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'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