



PROGRAMME

En cours

Édition Anniversaire 2026

Le programme s'enrichit chaque semaine, n'hésitez pas à le consulter régulièrement.

Mis à jour 03/02/2026

EDITO

25 ans de fundraising

Depuis 25 ans, le Séminaire de l’AFF accompagne et éclaire les évolutions d’un métier devenu central pour l’intérêt général. En un quart de siècle, le fundraising s’est profondément transformé : plus stratégique, plus outillé, plus exposé aussi. Il s’est enrichi de nouveaux leviers, de nouvelles expertises, de nouvelles responsabilités. Il est aujourd’hui plus complexe, plus exigeant... et plus humain que jamais.

Cette 25^e édition s’inscrit dans un contexte de mutations profondes. Pression accrue sur les modèles économiques, transformation accélérée des pratiques (portée notamment par l’essor de l’IA, de la data et de l’omnicanalité), attentes renforcées des donateurs et des partenaires et de tension sur les équipes. Dans cet environnement, une question nous rassemble : comment continuer à agir avec justesse, efficacité et engagement, sans perdre ce qui fait le cœur de nos métiers ?

Cultiver le sens, nourrir la relation Ce fil rouge nous invite à revenir à l’essentiel. À interroger nos pratiques, nos priorités, nos choix. À réaffirmer que la performance du fundraising ne se construit pas seulement dans les outils ou les techniques, mais dans la qualité des liens que nous tissons avec nos donateurs, nos partenaires, nos bénévoles, et au sein de nos équipes.

Car le fundraising est avant tout un travail de relation, de confiance et de coopération. Un travail d’écoute, de conviction et de responsabilité collective.

Vivre le Séminaire de l’AFF, c’est rejoindre une communauté de professionnels engagés, qui partagent les mêmes défis et la même ambition : se remettre collectivement en capacité d’agir. Pendant trois jours, ce sont des espaces pour prendre du recul, renforcer ses compétences, s’outiller concrètement, mais aussi s’inspirer, questionner, et faire un pas de côté.

À l’occasion de cette édition anniversaire, nous vous invitons à célébrer le chemin parcouru, à mesurer les transformations à l’œuvre, et surtout à construire ensemble la suite. Car si les outils évoluent, si les contextes changent, une conviction demeure : c’est en cultivant le sens et en nourrissant la relation que nous continuerons à faire grandir la générosité et à servir durablement l’intérêt général.

LES CHIFFRES DE LA CONFÉRENCE

25^{ème} édition

+90 sessions enrichies et renouvelées

Plus de **150 intervenants** experts et praticiens du fundraising

Plus de **800 professionnels** de la collecte de fonds attendus

6 thématiques métiers

3 jours de formation, d’échanges et de rencontres

1. POURQUOI PARTICIPER ?

Le Séminaire AFF est **le rendez-vous incontournable** de la communauté des fundraisers.

Les **bénéfices** clés

Montez en compétences :

Approfondissez vos expertises stratégiques et opérationnelles avec 60 ateliers en présentiel, 12 ateliers digitaux, et 7 masterclasses sur des sujets clés : *hybridation des modèles économiques, pilotage de performance économique, changement d'échelle, growth marketing, acquisition PA F2F télémarketing print..., fidélisation, rétention, data, tracking, SEO, GEO, pilotage omnicanal, partenariats entreprises, ancrage territorial, RSE, mesure d'impact, campagnes grands donateurs, stewardship, cultivation, stratégie libéralités, relation donateur ou testateurs ...*

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 800 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.

Trois 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 LE SEMINAIRE ?

Le Séminaire AFF s'adresse aux professionnels du fundraising et du développement, tous secteurs confondus, Solidarité, Environnement, Enseignement Supérieur, Recherche, Culture, etc.

Elle propose 6 parcours-métiers (Stratégie, Marketing, Digital, Entreprises, Grands Donateurs et Libéralités) et 2 thématiques transversales (OUTILS & SOFT SKILLS, Hub Innovation) pour répondre au plus près des enjeux et réalités de chacun.

6 PARCOURS-MÉTIERS

***STRATÉGIE & DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT**

Directeur du développement

Vision, gouvernance, arbitrages, modèles économiques, leadership stratégique

***MARKETING RELATIONNEL**

Responsable du marketing

Acquisition, fidélisation, attrition, parcours relationnels, stewardship

***DIGITAL, DATA & IA**

Responsable de collecte digitale

Omnicanalité, IA métier, pilotage, automatisation vs relation humaine

***ENTREPRISES & PARTENARIATS**

Responsable des relations entreprises

Mécénat, RSE, territoires, alliances, mécénat de compétences

***GRANDS DONATEURS & PHILANTHROPIE**

Responsable grands donateurs

Prospect research, sollicitation, upgrading, relation long terme, reconnaissance

*** LIBÉRALITÉS**

Responsable libéralités & relations testateurs

Stratégie legs, relation testateurs, organisation interne, éthique

2 THÉMATIQUES TRANSVERSALES

***HUB INNOVATION**

IA, nouveaux outils, expérimentations, retours d'usage, démonstrateurs

*** OUTILS & SOFT SKILLS**

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

3. LES FORMATS DES SESSIONS

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.

La promesse : 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.

La promesse : 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.

La promesse : 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.

La promesse : Des retours d'expérience de terrain, des problématiques très ciblées et des solutions adaptées à vos secteurs

Open Labs (2h) – *Intelligence collective & solutions*

Ces sessions de 2 heures offrent un cadre privilégié pour approfondir un sujet combinant méthodologie et travaux pratiques. Guidées par un expert, elles permettent d'expérimenter des approches concrètes, et d'interagir activement avec les autres participants dans un format participatif et immersif. Objectif : maîtriser des outils ou techniques spécifiques pour un impact direct dans vos projets.

Co-construction (1h30) – *Intelligence collective & solutions*

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

La promesse : un format interactif animé par des pairs, des outils collaboratifs, des quick wins, benchmark, alternatives concrètes, la force de l'expérience collective.

Coachings & accompagnement (30 min) – *Conseil en petit comité ou personnalisé*

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

La promesse : 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.

La promesse : Un moment convivial, fédérateur, propice aux connexions et aux rencontres clefs pour votre carrière.

Master Classes



Sur inscription préalable

L'objectif d'une master classe est de vous immerger dans un sujet spécifique pendant 3h en petit groupe et combine théorie, études de cas et applications pratiques.

Au programme de cette 25^{ème} édition, **7 master classes** (à venir) :

Stratégie 360°, Leadership, Grands Donateurs, Partenariats Entreprises, Innovation, Marketing, Digital, Libéralités...

Modalités d'accès :

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

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

25 places par créneaux

Master classe 1 - STRATEGIE

Growth with Purpose : aligner sens, stratégie et fundraising pour changer d'échelle (En français et en anglais)

Pourquoi certaines organisations parviennent-elles à transformer leur collecte de fonds quand d'autres peinent à changer d'échelle ?

La méthodologie Great Fundraising Organization, développée par Revolutionise à partir de recherches universitaires internationales, montre que la croissance du fundraising repose avant tout sur la capacité d'une organisation à clarifier sa raison d'être, aligner sa théorie du changement et construire une proposition de fundraising mobilisatrice.

Dans cette master classe, Sylvia Costantini et Colin Skehan (CEO de Revolutionise) partageront les enseignements clés de ces travaux et illustreront comment certaines organisations ont réussi à transformer leur stratégie de collecte. À travers des exemples internationaux et des exercices en petits

groupes, vous serez invités à analyser votre propre positionnement et à formuler une proposition de fundraising claire et mobilisatrice du point de vue du donateur.

Ce que cette master classe vous apportera :

- Comprendre les facteurs organisationnels qui permettent de changer d'échelle en fundraising
- Clarifier la différence entre purpose, théorie du changement et proposition de fundraising
- Identifier les freins internes qui limitent la croissance de la collecte
- Apprendre à construire une proposition de fundraising mobilisatrice et différenciante
- Repartir avec une méthode et des exercices concrets à déployer dans votre organisation

Sylvia Costantini (Consultante) et **Colin Skehan** (Revolutionise)

Réservé à des fundraisers confirmés en position de direction

Master classe 3 – MARKETING RELATIONEL

Titre à venir

Master classe 4 – DIGITAL

SEO/GEO : être visible à l'ère des moteurs IA

Eric Demaret (Orixa Média) et *autres intervenants à venir.*

Master classe 5 – ENTREPRISE

Mécénat territorial

Intervenants à venir

Master classe 6 – GRANDS DONATEURS

Prospect research

Martine Godefroid (Factory Europe SRL)

Master classe 7 – LEGS

Ateliers



THÉMATIQUES CLÉS POUR PROGRESSER ET TRANSFORMER VOTRE PRATIQUE

90 sessions - 70 ateliers présentiels – 12 sessions digitales

Le Séminaire de l'AFF 2026 propose une architecture claire en **6 parcours métiers** complétés par une thématique transversale **Outils & Soft Skills**. Chaque parcours est conçu pour transformer concrètement les pratiques professionnelles, en combinant expertise métier, retours d'expérience, éclairage stratégique et outils activables.

Modalités d'accès :

Les ateliers sont en accès libre.

Arrivez **15 min avant** pour assurer votre place.

Si la salle est pleine, vous serez invité à rejoindre un autre atelier.

La pré-inscription sur Swapcard vous aide à planifier votre venue et nous aide à réajuster la jauge au besoin.

1 • PARCOURS STRATÉGIE

Affiner sa vision, renforcer sa capacité d'arbitrage et son modèle de développement dans un environnement contraint : hybridation des modèles économiques, mobilisation et coopération interne, posture managériale, régionalisation, mobilisation citoyenne, changement d'échelle...

2 • PARCOURS MARKETING

Passer d'une logique d'empilement de canaux à une stratégie marketing pilotée, priorisée et soutenable : Acquisition (face-à-face, PA, télémarketing, digital), fidélisation, rétention et valeur donateur, data, segmentation et pilotage, RDU (Référentiel Donateur Unique), apports de l'IA, des neurosciences et du growth marketing appliqués au fundraising.

3 • PARCOURS DIGITAL

« Fundraising 2030 : Data, IA et croissance dans un monde digitalisé »

Dans un monde où chaque interaction est tracée, analysée et optimisée, le secteur marchand a développé des modèles de croissance fondés sur la data, l'automatisation et l'intelligence artificielle. Pendant ce temps, le secteur non marchand reste encore trop souvent prisonnier de logiques canal par canal, de systèmes cloisonnés et d'une vision fragmentée du donateur.

Ce track propose un changement de paradigme : passer du "donateur digital" au "donateur augmenté", unifié dans un Référentiel Donateur Unique (RDU), piloté par la donnée, nourri par des modèles prédictifs et engagé dans des parcours omnicanaux réellement personnalisés.

Nous explorerons comment les organisations les plus avancées — qu'elles soient marchandes ou non marchandes — structurent leurs architectures data, orchestrent leurs stratégies d'acquisition, automatisent leurs campagnes, mesurent leur ROI, et utilisent l'IA pour augmenter la valeur de chaque relation.

Ce track s'adresse aux dirigeants, responsables fundraising, responsables data/CRM, directeurs marketing et DSI qui veulent rattraper 15 ans de retard, investir intelligemment, et construire un fundraising scalable, performant et durable.

Objectif : repartir avec une vision claire, une feuille de route concrète et l'envie d'accélérer.

4 · PARCOURS PARTENAIRES ENTREPRISES

Passer d'une logique opportuniste à une stratégie partenariale structurée, territoriale et créatrice de valeur partagée : mécénat et partenariats hybrides, articulation RSE, pilotage d'impact et reporting, ancrage territorial, clubs de mécènes, prospection et fidélisation des partenaires...

5 · PARCOURS GRANDS DONATEURS (Philanthropie)

Renforcer la qualité de la relation, la stratégie de développement et sécuriser des engagements durables : prospect research, scoring, LTV, qualification, stewardship et programmes de reconnaissance, case for support, comité ambassadeurs, regards de familles mécènes, philanthropie internationale, benchmarks internationaux, opportunités fiscales et sécurisation juridique ...

6 · PARCOURS LIBERALITES

Perfectionner et piloter une stratégie libéralités éthique et durable : organisation interne et articulation des équipes, marketing digital, acquisition et qualification (des Prospects, Demandeurs d'Informations Libéralités - DIL, Intentionnistes, Testateurs avérés), relation testateur et fidélisation, gestion juridique et sécurisation des dossiers, outils, process et retours d'expérience concrets.

7 · OUTILS & SOFT SKILLS

Renforcer la posture professionnelle, la capacité d'action et la soutenabilité des équipes, leadership collaboratif, compétences relationnelles et coordination en intelligence collective, organisation interne RH, coopération et acculturation des porteurs de projets, prévention Santé (RPS, burn-out, surcharge), outils, IA et productivité...

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
nombre de participants limité

Accompagnement Formation AFF
nombre de participants limité

Animé par Emilia Sofia (AFF)

Info pratique :

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

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** !

Networking



Pauses-café & Déjeuners Informels

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.

Info pratique :

Préinscription recommandée sur **Swapcard**

Pause Café' Networking - Développez votre réseau professionnel !

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 - Club Mécénat et Partenariats d'entreprises AFF

Giovanni Verduci (AFF), co-animateur à venir

Déj' Informel - Club Grands Donateurs AFF

Giovanni Verduci (AFF), co-animateur à venir

Déj' Informel - Club Digital AFF

Giovanni Verduci (AFF), co-animateur à venir

LES PAUSES CAFÉS

Profitez des pauses-café spécialement prévues pour vous retrouver entre professionnels du secteur et échanger ! **A retrouver au niveau +1, Espace Jean Monnet et au niveau 0, dans le hall.**

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

COCKTAIL NETWORKING

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

LA SOIREE DE CLOTURE

La désormais traditionnelle soirée du séminaire se déroulera sur la Péniche sous forme de buffet dinatoire et sera l'occasion de rencontrer vos homologues et d'échanger avec eux tout au long de la soirée. La convivialité sera plus que jamais de mise !

La péniche - Quai de la Tournelle – Paris

Merci au comité de pilotage



L'AFF souhaite remercier tout particulièrement les membres du Comité de Pilotage qui contribuent grandement au programme de cette 24^{ème} édition.

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

Laure Brogliolo

Directrice collecte de fonds et mobilisation du réseau bénévoles & adhérents
Vaincre la Mucoviscidose

Laurianne Capelle

Senior Associate Private partnerships and philanthropy
UNHCR

Nadia El Laffi Le Chéquer

Directrice mécénat et philanthropie
Apprentis d'Auteuil

Perrine Rémusat

Responsable Pôle Marketing direct
ACTION CONTRE LA FAIM

Silvia Beysac Hernandez

Responsable Pole Marketing Direct et Relations donateurs
Les Petits Frères des Pauvres

Lucie Bringer

Responsable du Service collecte de fonds et Engagement digital
Amnesty France

Frédéric Durand

Responsable du pôle Digital
La Société Protectrice des Animaux (SPA)

Sophie Quesnel

Responsable de l'équipe Philanthropie et mécénat
Secours Catholique-Caritas France

Charlotte Henry

Responsable Développement du Mécénat
Voies navigables de France

Visconsine Anglade

Responsable Philanthropie, Libéralités & Relations Testateurs – CFRT.TV

Vincent Lazzarin

Responsable des relations testateurs
Ordre de Malte France

Audrey Roy

Responsable Pôle Philanthropie
UNICEF FRANCE

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 - Mardi 23, Mercredi 25 et Jeudi 25 juin 2026

LIEU / ACCES

FIAP Jean Monnet

30 rue Cabanis 75 014 Paris

Métro ligne 6 : Glacière et Saint-Jacques

RER B - Denfert-Rochereau

Stations Vélib' à proximité

Swapcard (application mobile de l'événement)

3 OFFRES :

*Offre Hybride (3 jours) **Avec** Master

*Offre Hybride (3 jours) **Sans** Master

*Offre Digitale (1,5 jours)

TARIFS

Formule Sans Masterclass (2,5 jours) :

Tarif non adhérent : 1 178 € TTC

Tarif adhérent : 845 € TTC

Formule Avec Masterclass (3 jours) :

Tarif non adhérent : 1 280 € TTC

Tarif adhérent : 920 € TTC

Formule Digital (1,5 jours)

Tarif non adhérent : 390 € TTC

Tarif adhérent : 150 € TTC

ACCÈS LIBRE AUX ATELIERS

Les ateliers sont en libre accès, nous vous conseillons donc d'arriver dans la salle quelques minutes avant le début de chaque session pour être sûr d'avoir une place.

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 à télécharger et Replays des sessions seront disponibles sur **Swapcard**, puis ultérieurement dans le centre de ressource du site web de l'AFF.

CONFÉRENCE 2.0

Un accès Wifi sera disponible gratuitement et les codes seront affichés pour vous permettre de vous connecter. Retrouvez toutes les informations sur la conférence via le *hashtag* **#AFFSEMINAIRE** et n'hésitez pas à interagir lors des sessions sur LinkedIn et Swapcard.

RESTAURATION

Des pauses-café sont prévues et auront lieu dans le hall d'accueil aux heures indiquées sur le planning. Les déjeuners et dîners ne sont pas compris dans le prix de la conférence.

VESTIAIRES

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

PLANNING PRESENTIEL (3 jours Avec MasterClasse / 2,5 jours Sans MasterClasse)

Mardi 23 juin

8h30 : Accueil café
09h-12h30 : **Master Classe**
10h30- 11h : Pause Café
12h30- 14h : Pause Déjeuner
12h45- 13h45 : Coachings
13h30 : Accueil café
14h-15h : **Plénière d'ouverture**
15h10-16h40 : **Ateliers**
16h40-17h10 : Pause-café
17h10-18h10 : **Ateliers**
18h15-19h30 : Cocktail

Mercredi 24 juin

9h15-10h15 : **Ateliers / Open Lab**
10h15-11h : Pause-café
11h-12h30 : **Ateliers / Open Lab**
12h30-14h30 : Pause Déjeuner
12h45-13h45: Coachings, Dej' Club
14h30-15h30 : **Ateliers / Open Lab**
15h30-16h15 : Pause-café
16h15-17h45 : **Atelier / Open Lab**
17h45-19h : Cocktail

Jeudi 25 juin

9h15-10h15 : **Ateliers / Open Lab**
10h15-11h : Pause Café
11h-12h30 : **Ateliers / Open Lab**
12h30-14h30 : Pause Déjeuner
12h45-13h45: Coachings, Dej' Club
14h30-15h30 : **Ateliers**
15h30-16h15 : Pause-café
16h15-17h45: **Plénière de cloture**
18h30-23h : Soirée

PLANNING DIGITAL

(1,5 jours)

Mardi 23 juin

Retransmission live

14h-15h : **Plénière d'ouverture**
15h10-16h40 : **Ateliers**
17h10-18h10 : **Ateliers**

Jeudi 25 juin

Ateliers 100% digitaux

9h15-10h15 : **1 Atelier**
10h30-11h30 : **1 Atelier**
11h30-12h30 : **1 Atelier**
14h-15h : **1 Atelier**
15h-16h : **1 Atelier**

Jeudi 25 juin

Retransmission live

9h15-10h15 : **1 Atelier**
11h30-12h30 : **1 Atelier**
14h30-15h30 : **1 Atelier**
16h15-17h45 : **Plénière de cloture**

REJOIGNEZ NOUS SUR SWAPCARD !

L'APPLICATION MOBILE DE L'ÉVÉNEMENT

Programme à portée de main, live en streaming, chat en direct, replays à la demande... tout est là pour vivre l'événement à 100 %, même à distance.

Pourquoi utiliser Swapcard ?

- Planifiez votre expérience
- Connectez-vous avec les participants via la messagerie
- Posez vos questions en direct
- **Visionnez les Replays**
- **Téléchargez les présentations** des ateliers

Comment ça fonctionne ?

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