

La 4e conférence

grands donateurs

17-18 nov. 26

Le Programme



Association Française des Fundraisers

Edito

La philanthropie entre dans une nouvelle ère.

Nouvelles générations de philanthropes, internationalisation des stratégies de collecte, attentes croissantes en matière d'impact, nouvelles formes d'engagement des grandes fortunes, évolution des modèles de financement… Les organisations d'intérêt général doivent repenser leurs approches pour continuer à mobiliser les grands donateurs.

Dans ce contexte, la collecte auprès des grands donateurs ne peut plus se limiter à la maîtrise des techniques. Elle invite à comprendre les évolutions fines qui traversent la philanthropie, à inventer de nouveaux modes de dialogue avec les mécènes et à construire des stratégies toujours plus ambitieuses, durables et adaptées aux réalités contemporaines.
C'est tout l'objectif de cette quatrième édition de la **Conférence Grands Donateurs et Philanthropie**.

Pendant deux jours, vous prendrez de la hauteur, explorerez les grandes tendances qui redessinent le paysage philanthropique, découvrirez des stratégies mises en œuvre par des organisations pionnières et nourrirez vos pratiques avec des idées, des méthodes et des outils directement mobilisables dans votre propre organisation.

Grâce aux regards croisés d'experts, de praticiens, de philanthropes et d'acteurs internationaux, la conférence vous permettra notamment de répondre à des questions essentielles :

- Qui sont les philanthropes d'aujourd'hui… et de demain ?
- Comment les grandes mutations de la philanthropie transforment-elles les stratégies grands donateurs ?
- Quels modèles émergent en France et à l'international ?
- Comment construire des relations durables ?
- Quelles compétences développer pour accompagner ces évolutions ?

Prises de parole inspirantes, études de cas, ateliers méthodologiques et nombreux temps d'échanges entre pairs rythmeront ces deux journées, dans l'esprit qui fait la force des événements de l'AFF : conjuguer réflexion stratégique, confrontation des expériences et partage de pratiques concrètes.

Que vous soyez en train de structurer votre stratégie grands donateurs, de développer une activité philanthropique plus ambitieuse ou d'accompagner l'évolution de votre organisation, cette quatrième édition vous apportera des repères stratégiques, des retours d'expérience inspirants et des outils concrets pour faire évoluer vos pratiques.

Pourquoi participer ?

En deux jours, la Conférence Philanthropie et Grands Donateurs vous apporte les **clés** pour **faire évoluer votre stratégie de collecte**, développer votre **expertise** et anticiper les transformations du fundraising grands donateurs.

Les bénéfices clés

1. Décrypter les grandes tendances qui transforment la philanthropie.
2. Comprendre les nouvelles attentes des grands philanthropes et adapter votre stratégie de développement.
3. Renforcer votre expertise grâce à des méthodes éprouvées et des études de cas inspirantes.
4. Échanger avec des professionnels reconnus, des chercheurs, des dirigeants d'organisations et des experts de la philanthropie.
5. Développer votre réseau lors de temps privilégiés de rencontres entre pairs.

A qui s'adresse la conférence ?

Cette conférence est particulièrement destinée aux :

- responsables philanthropie et grands donateurs ;
- directeurs et directrices du développement ;
- directions générales impliquées dans une stratégie philanthropique ; responsables mécénat et partenariats stratégiques ;
- responsables des relations avec les grands donateurs ;
- consultants et experts en philanthropie.

Les contenus s'adressent aussi bien aux organisations qui souhaitent structurer ou développer leur stratégie grands donateurs qu'à celles qui souhaitent approfondir leur expertise et anticiper les évolutions du secteur.

La conférence accueille des participants issus de l'ensemble des secteurs de l'intérêt général : solidarité, santé, recherche, enseignement supérieur, culture, environnement.



La conférence, en bref

Une ouverture Internationale

Des intervenants et retours d'expérience venus de plusieurs pays pour enrichir vos pratiques et découvrir d'autres approches de la philanthropie.

Une communauté de pairs

Rencontrez et échangez avec vos pairs, développez votre réseau professionnel et profitez de temps de networking facilités par l'AFF.

Une approche stratégique

Des contenus conçus pour accompagner les organisations dans le développement et la montée en puissance de leur stratégie grands donateurs

Des cas concrets

Des témoignages de terrain, des campagnes décryptées et des outils directement transposables dans votre organisation



LES CHIFFRES DE LA CONFÉRENCE

4ème édition
18 sessions enrichies et renouvelées
Plus de **30 intervenants** experts et praticiens du fundraising
Plus de **180 professionnels** de la collecte de fonds attendus
2 jours de formation, d'échanges et de rencontres

Deux journées complémentaires

La conférence est conçue comme un parcours progressif, articulant réflexion stratégique, partage d'expérience et montée en compétences.

Mardi 17 novembre – Présentiel

Une journée consacrée à la prise de hauteur, aux échanges et à l'inspiration.
À travers des conférences, des tables rondes, des ateliers participatifs et des études de cas, les participants exploreront les grandes transformations de la philanthropie et leurs conséquences sur les stratégies de développement. Cette première journée privilégie les débats, les retours d'expérience et les rencontres entre pairs, avec plusieurs temps dédiés au networking.

Mercredi 18 novembre – Digital

Une journée dédiée à l'approfondissement des pratiques.
Les ateliers proposeront des méthodes, des outils et des retours d'expérience pour accompagner les professionnels dans la mise en œuvre de leurs stratégies de développement.
L'objectif est de permettre à chaque participant de repartir avec des solutions concrètes, directement mobilisables dans son organisation.

Les grands axes de cette édition

Comprendre les évolutions de la philanthropie

Comment les nouvelles formes de philanthropie, les évolutions des attentes des mécènes et les transformations de notre environnement redessinent-elles les stratégies de collecte ?

Développer des stratégies adaptées

Comment faire évoluer son offre philanthropique, sa gouvernance, ses pratiques de sollicitation ou encore ses stratégies de développement, notamment à l'international ?

Renforcer son expertise

Prospect research, stratégie grands donateurs, relation philanthropique, gouvernance, reconnaissance, pilotage… Les fondamentaux seront abordés avec un regard renouvelé et un niveau d'expertise renforcé.

S'inspirer des organisations pionnières

Études de cas, retours d'expérience et témoignages permettront de découvrir des approches innovantes et des stratégies mises en œuvre par des organisations françaises et internationales.

Anticiper les enjeux de demain

Family offices, philanthropie entrepreneuriale, investissement à impact, nouvelles formes de coopération… Autant de sujets qui permettront d'ouvrir le débat sur les évolutions à venir et d'accompagner la profession dans ses transformations.

Temps forts



Plénière d'ouverture

L'ouverture et le mot d'introduction de cette conférence seront assurés par :
Guillaume Huart (Directeur adjoint de l'Institut Imagine) et **Yaële Aferiat** (Directrice générale de l'Association Française des Fundraisers)

Table-ronde 1

Mardi 17 novembre, de 9h30 à 10h40 – en présentiel

Du don à l'alliance d'impact : ce que les nouvelles philanthropies changent concrètement pour les fundraisers

Nouvelles générations de philanthropes, philanthropie entrepreneuriale, venture philanthropy, impact investing… Les façons de donner et de s'engager évoluent, tout comme les attentes des grands donateurs envers les organisations qu'ils soutiennent. Au-delà des tendances, qu'est-ce que ces transformations changent concrètement pour les fundraisers ? Comment passer d'une relation de financement à une véritable alliance autour de l'impact recherché ? Quelle place donner à la stratégie, à la mesure de l'impact, mais aussi à l'émotion et à la confiance ? Et comment associer davantage le philanthrope sans perdre de vue la juste place de chacun ? Cette table ronde croise les regards et les expériences de philanthropes et d'acteurs engagés dans ces nouvelles approches pour mieux comprendre les attentes qui émergent et identifier les clés d'une relation philanthropique plus stratégique, partenariale et porteuse d'impact.
Sarah Tirmarche (Fondation EPIC), **Laurent Edel** (Good Futur) et **Lucie Gueugnier** (Fondation Alter&Care).
Modérateur - **Arthur Gautier** (ESSEC)

Table-ronde 2

Mercredi 18 novembre, de 9h30 à 10h30 – en digital

Faut-il repenser notre manière de parler de nos causes aux grands donateurs ?

Les causes que nous défendons demeurent, mais le contexte philanthropique évolue. Impact, changement systémique, co-construction… Les attentes et les approches philanthropiques se transforment et interrogent la manière de raconter sa cause, de construire ses arguments et de donner envie à un grand donateur de s'engager ? Le traditionnel *case for support*, centré sur un projet, un besoin et des résultats attendus, est-il toujours adapté pour porter des transformations complexes, parfois incertaines et difficiles à mesurer ? Faut-il continuer à partir d'un projet à financer ou davantage donner à voir une vision et une transformation recherchée ? Comment faire financer ce qui est moins facile à raconter (frais de structure, expérimentation…) ? En croisant les regards de plusieurs secteurs, cette table ronde questionnera la façon dont nos récits évoluent et avec eux nos propositions philanthropiques.

Véronique Vezin (Fondation Tara Océan), **Adrien Sallez** (Asmae) et **Perrine de Longevialle** (Institut Gustave Roussy). Modérateur **Xavier Gay** (Agence Limite)

Plénières de clotûre

Grand Témoin

Mardi 17 novembre, de 17h15 à 17h45 – en présentiel

Frédéric Théret, Directeur exécutif de la Fondation de France.



Professionnel du fundraising depuis plus de 20 ans, Frédéric Théret dirige le marketing et développement de la Fondation de France, l'organisation de référence de la grande philanthropie en France. Il développe les grandes levées de fonds événementielles, lors des urgences ou d'opérations phares telles le ZEvent, développe un réseau international pour accompagner les associations françaises dans plus de 20 pays, et contribue au développement du secteur avec la création de 250 nouvelles fondations au cours des cinq dernières années. Précédemment, il a notamment travaillé à l'Institut Pasteur ou chez Action contre la Faim.

Grand Témoin

Mercredi 18 novembre, de 16h30 à 17h10 – en digital

Nicolas Duvoux, sociologue et directeur du Centre en philanthropie de l'Université de Genève.



Nicolas Duvoux est sociologue, directeur du Centre en philanthropie de l'Université de Genève depuis 2025. Spécialiste des questions de pauvreté, d'inégalités, de justice sociale et de philanthropie, il étudie notamment les transformations contemporaines de la solidarité et les relations entre philanthropie, action publique et démocratie. Il vient de publier *Des vies volées. De la dépossession à la participation (PUF, 2026)*.
Professeur également à l'Université Paris 8 et chercheur au CRESPPA, il a été Visiting Scholar à l'Université Harvard, où il a mené une enquête sur le rôle de la philanthropie dans les transformations de la société américaine et de son modèle social. Il est notamment l'auteur de *Les oubliés du rêve américain. Philanthropie, État et pauvreté urbaine aux États-Unis (PUF, 2015)* et a co-signé l'étude Philanthropie et démocratie : enjeux et perspectives pour les fondations au XXIe siècle pour l'Observatoire de la philanthropie de la Fondation de France.
Depuis 2023, il préside également le Conseil national des politiques de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale (CNLE).

Ateliers

4 ateliers - 6 ateliers présentiels – 8 ateliers digitaux

Les ateliers du 17 novembre en présentiel

A1 – International

Grands Donateurs à l'international : opportunité, ambition ou nécessité ?

Choisir ses marchés, mobiliser les bons relais et maîtriser les conditions de réussite

Développer une stratégie Grands Donateurs à l'international ne consiste pas seulement à identifier de nouveaux prospects ou à cibler des pays à fort potentiel philanthropique. La première question est souvent la plus déterminante : pourquoi se lancer à l'international ? Quels objectifs poursuivre et dans quelles conditions cette démarche crée-t-elle réellement de la valeur pour l'organisation ? À partir de leurs expériences respectives dans les secteurs de la recherche et de la culture, Corinne Degoutte et Muriel Austerlitz croiseront leurs regards sur les principaux choix stratégiques auxquels sont confrontées les organisations : sélection des marchés prioritaires, adéquation entre projets et territoires, rôle des réseaux, des intermédiaires, des ambassadeurs et de la gouvernance dans l'ouverture de nouvelles opportunités philanthropiques. Elles aborderont également les réalités souvent moins visibles du développement international : différences culturelles dans la pratique du don, attentes des philanthropes et des entreprises, place des dirigeants dans la relation, suivi des partenariats, exigences de reporting, maîtrise de l'image et enjeux éthiques. Un échange nourri d'expériences de terrain pour identifier les facteurs clés de succès, anticiper les principaux risques et éclairer les choix des organisations souhaitant développer leurs relations Grands Donateurs à l'international.

Corinne Degoutte (Fondation Recherche Alzheimer) et **Muriel Austerlitz** (Manufactures nationales)

A2 – Offre

Du projet à la vision : comment construire une proposition philanthropique à forte valeur ajoutée ? Atelier en co-construction

Face à un grand donateur, présenter un projet et un besoin de financement ne suffit plus toujours à susciter un engagement majeur. Comment dépasser la logique du projet pour donner à voir l'ambition de transformation dans laquelle il s'inscrit ? À partir de vos retours d'expérience, d'un cadre méthodologique et de mises en situation, cet atelier en intelligence collective vous propose d'identifier les leviers qui permettent de passer du projet à la vision. Quel récit construire, quelle ambition mettre en avant, quelle place donner au donateur et comment exprimer l'impact recherché ? Venez construire, tester et challenger des pitchs avec vos pairs pour affiner votre méthode et renforcer la portée de vos propositions philanthropiques.

Joël Echevarria (Toulouse School of Economics)

A3 – Prospect Research

Prospect Research : Comment en faire un vrai outil de priorisation, d'optimisation et de pilotage de votre stratégie Grands Donateurs ?

Et si vos recherches vous faisaient gagner en impact, pas seulement en information ? De Google à l'IA, la recherche sur les prospects est devenue un réflexe pour beaucoup d'organisations. Mais derrière l'apparente abondance d'informations, les données utiles restent souvent dispersées, incomplètes et hétérogènes. L'enjeu est de savoir quoi chercher, comment l'interpréter et comment l'exploiter pour faire de la Prospect Research un levier stratégique : identifier et prioriser les bons prospects, estimer leur potentiel de don, dimensionner vos objectifs financiers, personnaliser vos approches. Cette session articulera méthodologie, retours d'expérience et mise en pratique pour vous faire gagner en méthode, en structuration et en efficacité, et poser les bases d'un saut d'échelle de votre levée de fonds.

Martine Godefroid (Factary)

A4 – Stratégie / Etude de cas

Repenser sa stratégie grands donateurs : quels choix pour transformer son modèle ?

Comment faire évoluer une stratégie grands donateurs lorsque les pratiques sont déjà bien installées ? À partir du chantier engagé à la Fondation de France, Clémence de Joussineau partagera les réflexions et arbitrages qui accompagnent cette transformation : comment mieux qualifier et prioriser ses donateurs ? Quelle taille et quelle composition pour les portefeuilles ? Comment articuler marketing et accompagnement individualisé, repenser le parcours donateur ou développer la prospection ? Cette session permettra de revenir sur les principaux arbitrages qui accompagnent la transformation d'une stratégie grands donateurs. Un atelier participatif pour confronter les choix de la Fondation de France à ses propres pratiques et identifier les leviers d'évolution de son modèle grands donateurs.

Clémence de Joussineau (Fondation de France)

A5 – Gouvernance

De spectateurs à ambassadeurs : embarquer sa gouvernance dans la stratégie grands donateurs

Une stratégie grands donateurs prend toute sa force lorsqu'elle est portée collectivement. Une gouvernance engagée peut devenir un véritable accélérateur : elle donne de la légitimité, ouvre des portes, enrichit la stratégie et incarne la vision de l'organisation. Comment créer les conditions d'une appropriation réelle et donner à chacun l'envie de contribuer ? Comment valoriser les talents, les réseaux et les rôles de chacun au service de la collecte ? À partir de situations concrètes, vous explorerez les différentes façons d'impliquer administrateurs et dirigeants : décideurs, relais, ambassadeurs, ouvreurs de portes ou acteurs de la sollicitation. Un atelier participatif et opérationnel pour faire de la gouvernance un allié stratégique et renforcer durablement l'impact de votre stratégie grands donateurs.

Céline Mathieux (Co-influence) et **Ségolène de Montgolfier** (administratrice et consultante stratégies de durabilité et d'impact)

A6 – Stewardship / Cultivation

Friendraising before fundraising : construire la relation

Avec un grand donateur, la relation ne commence pas au moment de la sollicitation et la fidélisation n'attend pas le premier don. Cultiver la relation, comprendre les motivations et le rythme de son interlocuteur, entretenir son intérêt et créer progressivement la confiance font pleinement partie du fundraising.

Comment construire cette relation dans la durée ? Que faire lorsqu'un premier échange ne débouche pas immédiatement sur un don ? Comment passer du contact à l'engagement sans précipiter la sollicitation ? Venez revisiter les différentes étapes de la relation grands donateurs comme un continuum, de la première rencontre à la fidélisation. Un atelier pour questionner ses pratiques et adopter la posture relationnelle indispensable à une stratégie grands donateurs.
Marianne Maillot (consultante)

Les ateliers du 18 novembre en digital

A7 – Cultivation – Evènementiel

Les « Cultivation Dinners » : un événementiel centré sur la relation, pour impulser votre sollicitation et dynamiser votre prospection

Les dîners de gala ne sont pas la seule réponse pour développer votre collecte en philanthropie et mécénat. De plus en plus d'organisations expérimentent des formats plus confidentiels, conçus non pas dans un objectif de collecte immédiate, mais pour créer les conditions d'une relation de confiance avec des donateurs à upgrader et des prospects à convaincre. À travers cet atelier, découvrez le concept des « Cultivation Dinners » : des événements à taille humaine qui permettent de faire découvrir de façon privilégiée votre organisation et ses grands projets, de donner un accès immédiat à votre gouvernance et d'engager un dialogue de qualité avec des donateurs à fort potentiel. L'intervenante partagera une méthodologie concrète pour concevoir ce type de rencontre premium à la philosophie et à l'orchestration particulière : objectifs, ciblage des invités, choix et rôle des différents intervenants, déroulé, suivi post-événement et place du Cultivation Dinner dans un parcours de sollicitation optimisé. Elles montreront également en quoi ce format se distingue d'un dîner de gala traditionnel et comment il peut devenir un puissant accélérateur de votre stratégie Grands Donateurs.
Les participants repartiront avec des repères méthodologiques et des conseils pratiques pour intégrer ce levier dans leur propre stratégie de développement.
Marie-Emilie Moyouana (Altériade)

A8 – Etude de cas

Étude de cas Apprentis d'Auteuil – Faire du Gala un levier de développement Grands Donateurs, de la mobilisation des ambassadeurs à la conversion

Le Gala d'Apprentis d'Auteuil est un dispositif installé, réunissant près de 600 participants et s'appuyant notamment sur un Club des Ambassadeurs fortement mobilisé. Comment faire progresser son modèle de recrutement Grands donateurs pour passer un cap ? À partir de leur expérience, les intervenantes partageront les évolutions apportées au dispositif et les questions qu'elles continuent à travailler : diversification et mobilisation des réseaux, articulation entre collecte pendant la soirée et prospection, qualification des participants, suivi et conversion après l'événement. Quels leviers ont-elles renforcés, qu'ont-elles testé ou abandonné, et où identifient-elles encore des marges de progression ? Un retour d'expérience entre pairs sur les arbitrages et les apprentissages d'une équipe qui cherche à accroître la contribution de son Gala au développement Grands Donateurs.
Nadia El Laffi et **Valentine Gueneau** (Apprentis d'Auteuil)

A9 – International

Communication interculturelle et fundraising : comprendre les codes de ses donateurs

Dans un paysage philanthropique de plus en plus mondialisé, les fundraisers sont amenés à échanger avec des donateurs dont les références culturelles, les codes et les attentes peuvent être très différents des leurs.

Comment adapter son approche sans perdre en authenticité ? Comment créer une relation de confiance lorsque les façons de communiquer, de décider ou de s'engager diffèrent ?
À partir de son expérience de campagnes internationales et de l'atelier qu'elle a animé à l'International Fundraising Congress en octobre 2026, Khalila Hassouna partagera les principaux écueils de la collecte de fonds interculturelle et les clés pour mieux les éviter.
Vous explorerez vos propres présupposés culturels en tant que fundraiser, découvrirez comment la confiance se construit et s'entretient d'une culture à l'autre et repartirez avec des outils concrets pour adapter vos messages et vos pratiques tout en préservant leur authenticité. Un atelier pratique et réflexif pour prendre du recul sur ses propres codes et mieux créer la rencontre avec des philanthropes au-delà des frontières.
Khalila Hassouna (ESCP)

A10 – Benchmark

Votre grand donateur est aussi digital

Le digital est souvent pensé comme le territoire de la collecte grand public. Mais qu'en est-il réellement des grands donateurs ? À quelle fréquence et pour quels montants donnent-ils en ligne ? Soutiennent-ils plusieurs organisations ou concentrent-ils leurs dons sur quelques causes ? Quels secteurs privilégient-ils ? Quels moyens de paiement utilisent-ils et à quels moments de l'année sont-ils les plus actifs ?
Cet atelier vous propose de découvrir en exclusivité un benchmark consacré aux comportements des grands donateurs en ligne. Les intervenants décrypteront le poids des grands dons dans la collecte digitale, en volume comme en valeur, mais aussi les habitudes et parcours de ces donateurs : fréquence des dons, nombre d'organisations soutenues, secteurs privilégiés, saisonnalité ou encore modes de paiement…
À partir des enseignements du benchmark, les intervenants partageront leurs recommandations et bonnes pratiques pour penser un parcours de don digital à la hauteur des attentes et des usages des grands donateurs, de l'arrivée sur le site jusqu'au paiement…
Mehdi Bellouti (Iraiser)

A11 – Stratégie / Etude de cas

Le chemin parcouru de la Fondation Terre de Liens pour structurer sa stratégie Grands Donateurs

Comment une stratégie Grands Donateurs se structure-t-elle dans le temps, au rythme de la croissance et de la maturation de l'organisation ? Face au changement d'échelle de la Fondation et à la nécessité de diversifier ses ressources, Terre de Liens a progressivement développé et structuré son approche des grands donateurs. À travers cinq années de retour d'expérience, Hugo Arnaud partagera les étapes de cette montée en puissance : mieux connaître ses grands donateurs et leurs motivations, construire une relation personnalisée, professionnaliser les pratiques et faire évoluer l'organisation en interne. Un cheminement qui ouvre aujourd'hui une nouvelle étape : passer d'une dynamique largement portée par la fidélisation au développement de la prospection.
Hugo Arnaud (Fondation Terre de Liens)

A12 – DATA

Base de données : comment faire émerger vos futurs grands donateurs ?

Votre base de données recèle peut-être des potentiels grands donateurs que vous n'avez pas encore identifiés. Mais comment les repérer parmi l'ensemble de vos donateurs ? Sur quelles données s'appuyer et quels critères de segmentation privilégier pour faire émerger les profils les plus pertinents ?
Cet atelier vous donnera des clés pour mieux exploiter votre base donateurs, construire des segmentations adaptées, identifier les profils à fort potentiel de don, et définir des stratégies d'upgrade de don pertinentes.

L'objectif : passer d'une base de donateurs à des segments réellement actionnables, afin de prioriser ses efforts, tester différentes approches et engager une relation plus personnalisée avec les donateurs présentant le plus fort potentiel.
Sofia Koniuta et **Léa Perru** (Equanity) et **Marie De Touchet** (Croix-Rouge française)

A13 – Relation Grands Donateurs

Anticiper l'après : quand un grand donateur passe le relais

Que se passe-t-il lorsqu'un grand donateur historique décide de réduire ou d'arrêter son soutien ? Comment anticiper cette transition, préparer la relève et faire émerger de nouveaux mécènes sans fragiliser le projet ? Un atelier croisant les regards d'une organisation et d'un mécène pour penser la transmission bien avant le dernier don.
Sophie Le Maire (Fratries) et **Claire Dognin** (Fondation Caritas France)

A14 – Regard international

Comment embarquer les jeunes donateurs pour bâtir la relève des grands donateurs ?

Faire émerger une nouvelle génération de grands donateurs ne consiste pas simplement à solliciter plus tôt, ni à reproduire une stratégie grands donateurs auprès d'une cible plus jeune. Comment créer les conditions qui donnent envie d'entrer dans la philanthropie, de s'impliquer dans une cause et, progressivement, de donner davantage ? À partir de deux expériences montréalaises, Centraide du Grand Montréal, où elle a lancé le premier comité Relève, et District Montréal, la fondation qu'elle a cocréée au sein de la Jeune Chambre de commerce de Montréal (18-40 ans), Marie-Krystine Longpré montrera comment bâtir une communauté, donner une place active aux jeunes, leur faire vivre des expériences privilégiées et les mettre en relation avec des dirigeants et des philanthropes engagés. Engagement par les compétences, rôle des pairs et des grands leaders, événements conçus avec les jeunes eux-mêmes : autant de leviers pour créer un sentiment d'appartenance, ouvrir des réseaux et faire grandir l'engagement. De la Coupe Centraide (250 000 $ amassés dès sa première édition) au premier souper tournant de District Montréal (100 000$), cet atelier décryptera les dispositifs relationnels et les ressorts concrets d'une stratégie de cultivation qui construit un pipeline de futurs grands donateurs.
Marie Krystine Longpré (District Montréal)

Networking



Des temps privilégiés pour rencontrer vos pairs et développer votre réseau
La conférence est aussi le lieu où la communauté professionnelle se rencontre et se construit. Partagez vos enjeux, confrontez vos pratiques et créez des relations qui se poursuivent au-delà de l'événement.

LES PAUSES-CAFE
Deux pauses conviviales le premier jour pour faire de nouvelles rencontres et échanger en toute simplicité.
10H30 – 11H & 15h30 – 16h



Pause-café Networking - Pour bien démarrer- 10h40-11h10
Sur inscription via Swapcard – nombre de places limité.
Vous vous lancez sur les grands donateurs, c'est votre première conférence ? Profitez d'un temps spécialement conçu pour faciliter les rencontres, échanger sur vos enjeux au sein de la communauté AFF. Un format animé pour briser la glace.

Pause-café Networking - Experts - 15h30-16h - *Élections, contraintes budgétaires : quelles évolutions anticiper et quelles stratégies adapter auprès des grands donateurs à l'horizon 2027 ?*
Sur invitation uniquement.
Un temps privilégié entre professionnels expérimentés pour partager ses problématiques, confronter ses pratiques et bénéficier de l'expérience de ses pairs. Un format porté par le Club Grands Donateurs de l'AFF pour prendre du recul ensemble sur les enjeux du métier.

LE DEJEUNER NETWORKING
Un repas pour approfondir les échanges dans un cadre privilégié et nouer des relations de qualité.
12H30 – 14H



Merci à nos partenaires



Partenaire Or

Fondation de France

Partenaires Bronze

Equanity

iRaiser

alter communication & fundraising iade

factary knowledge for good

coinfluence

Infos pratiques



Date, lieu et tarifs

Mardi 17 et Mercredi 18 Novembre 2026

Institut Imagine (6ème étage)
24 Bd du Montparnasse, 75015 Paris
Métro : Duroc (ligne 13)

Puis en digital sur **Swapcard**

Formule mixte

2 jours

✓ Présentiel à l'Institut Imagine

✓ Distanciel sur Swapcard

✓ Accès aux ateliers, aux temps de networking, plénières...

387€
pour nos adhérents

507€
*Pack adhésion mi-année 2026 + inscription**

515€
prix public

Formule Digitale

1 jour

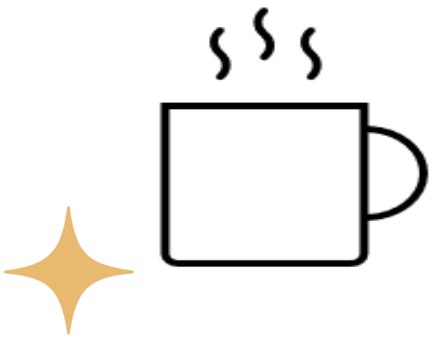
✓ Distanciel sur Swapcard

✓ Accès aux ateliers digitaux et aux replays

X Présentiel à l'Institut Imagine

204€
pour nos adhérents

330€
prix public



Bien préparer votre venue

LES ETAPES CLES :

1. **Je télécharge Swapcard**
2. **Je pré-sélectionne les sessions auxquelles je souhaite assister**
3. **J'identifie mes priorités**



DROIT A L'IMAGE

Lors de la conférence, vous êtes susceptibles d'être photographiés ou filmés. Si vous ne souhaitez pas apparaitre sur les films et photos, merci de le préciser à l'accueil lors de la réception du badge.



ACCES AUX SESSIONS

- Les ateliers sont en accès libre
- Présentez-vous quelques minutes avant pour garantir votre place
- Si une salle est complète, d'autres sessions sont accessibles

La pré-inscription sur l'application permet de mieux organiser votre parcours.



APPLICATION DE L'EVENEMENT : SWAPCARD

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

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

swapcard



SUR PLACE

- Pauses café incluses (hall d'accueil)
- **Déjeuners et dîners non inclus dans le prix de la conférence**
- Vestiaires non gardé (objet sous votre responsabilités)



CONFERENCE 2.0

Wifi gratuit et accessible !
Retrouvez toutes les informations sur la conférence via le *hashtag* **#AFFGrandsdo** et n'hésitez pas à interagir lors des sessions sur LinkedIn et Swapcard.

Le planning

MARDI 17 NOVEMBRE 2026 - PRESENTIEL

Institut Imagine - Paris 15e

09h00 -09h30 : Accueil

09h30-10h40 : **Plénière d'ouverture (1h)**

10h40 -11h10 : pause-café Networking - Pour bien démarrer !

11h10-12h40: **Ateliers (2 au choix)**

12h40-14h00 : **Déjeuner networking**

14h00 -15h30 : **Ateliers (2 au choix)**

15h30-16h00 : pause-café Networking - Experts

16h00-17h00 : **Ateliers (2 au choix)**

17h15-17h45 : **Key note clôture**

**Uniquement pour ceux qui ont souscrit à la formule mixte*

MERCREDI 18 NOVEMBRE 2026 - DIGITAL

Swapcard

09h30 –10h30 : **Ouverture**

10H30-10H45 : pause

10h45 – 11h45 : **Ateliers (2 au choix)**

11h45 - 12h00 : pause

12h00 – 13h00 : **Ateliers (2 au choix)**

13h00 -14h00 : Pause

14h00 – 15h00 : **Ateliers (2 au choix)**

15h00 – 15h15 : pause

15h15 – 16h15 : **Ateliers (2 au choix)**

16H15 – 16h30 : pause

16h30 – 17h10 : **Clôture de conférence**

L'Association Française des Fundraisers

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

L'AFF en bref :

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
19e promotion du CFF
formations ciblées
certifiées Qualiopi
95 % de taux d'employabilité

Pour en savoir plus : www.fundraisers.fr

FAQ

Que comprend l'offre digitale ?

L'offre digitale donne accès aux sessions proposées en 100 % digital le mercredi 18 novembre. Ces sessions se déroulent directement sur la plateforme Swapcard.

Comment accéder à Swapcard ?

Une fois votre inscription finalisée, vous recevez 3 semaines avant l'évènement un email de Swapcard contenant vos identifiants de connexion. Pensez à vérifier vos spams si vous ne le trouvez pas. Si besoin, vous pouvez bien sûr contacter l'équipe de l'AFF, qui pourra vous aider.

Dois-je utiliser Swapcard pendant l'événement ?

Oui, Swapcard vous permet de : consulter le programme, organiser votre parcours, interagir avec les intervenants, accéder aux contenus. Nous vous recommandons de vous y connecter en amont.

Où retrouver les présentations et les replays après l'évènement ?

Tous les contenus seront disponibles sur Swapcard.
Il vous suffit de cliquer sur la session qui vous intéresse pour accéder à la rubrique « documents et liens ». Les replays et supports sont mis en ligne progressivement après l'événement. Un petit délai est donc possible : merci de patienter quelques jours avant de nous contacter.

Les repas sont-ils inclus ?

Les pauses café sont incluses. Les déjeuners ne sont pas compris dans l'inscription.

Faut-il un badge pour accéder aux sessions ?

Oui, un badge vous sera remis à votre arrivée.

Y a-t-il du wifi sur place ?

Oui, un accès wifi sera disponible sur le lieu de l'événement.

Puis-je recharger mon téléphone / ordinateur ?

Des prises sont disponibles dans certains espaces, mais leur nombre peut être limité. Pensez à anticiper si besoin.

Puis-je modifier mon inscription ?

Pour toute modification, merci de contacter directement l'équipe AFF.

Comment rencontrer d'autres participants ?

Les temps de pause sont des moments privilégiés pour échanger.
De plus, des cordons de couleurs vous permettrons d'identifier les anciens et les nouveaux participants.
N'hésitez pas à briser la glace, tout le monde est dans le même bateau.