

# LE TEMPS DES RETROUVAILLES !



# AFF Enseignement Supérieur, Recherche et Santé



**17<sup>ème</sup>** Conférence de fundraising  
pour l'ESR et la Santé



**7 et 8 mars 2023.** Paris

# Concours

Gagnez la conceptualisation  
d'une campagne signature !

Valeur de 5 900 €

- Réflexion stratégique et identification de la période de lancement
- Définition d'une proposition créative et rédactionnelle :
  - Recherche d'inspiration
  - Brainstorming créatif
  - Développement d'un moodboard
  - Recherche d'un nom de campagne engageant
  - Développement de l'axe de communication
  - Définition du fonctionnement de la campagne

Pour participer, [cliquez ici !](#)

Tirage le 10 mars 2023. L'établissement gagnant sera informé dans les jours qui suivront.



## Chers amis fundraisers,

Cela fait maintenant 4 années que nous ne nous sommes pas réunis... quelle frustration ! C'est donc un immense plaisir de penser que cette **17<sup>ème</sup> Conférence marque le temps des retrouvailles des fundraisers de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de la Santé !** Depuis notre dernière rencontre en présentiel en 2019, notre monde a connu de nombreuses transformations. A l'heure des crises sanitaires, sociétales, économiques ou politiques, les secteurs de la Recherche, de l'Enseignement supérieur et de la santé sont plus que jamais vitaux pour notre société.

Ainsi en réaction à la crise du Covid, à l'inflation, à la guerre en Ukraine, accélérateurs de la précarité étudiante, les actions de solidarité ont fleuri et les programmes de bourse se développent.

Vous, fundraisers, œuvrez chaque jour pour innover alors que les modèles économiques de l'ESR sont bousculés et amènent à repenser le fundraising dans une dimension plus large de développement des ressources, d'articulation entre financements public et privé, de partenariats avec les acteurs économiques, et parfois même d'ingénierie financière !

Face à ces nouveaux enjeux, le métier de fundraiser prend tout son sens, et l'échange de bonnes pratiques ainsi que le partage d'expériences transectorielles deviennent essentielles.

Alors qu'en est-il des évolutions post-Covid ? Qu'avez-vous retiré de ces années de crises ? Comment faire face aux nouvelles transformations sociétales et composer dans un contexte de transition écologique ? Autant de questionnements qui sont sources de réflexion sur l'avenir de nos métiers !

A l'occasion de ces deux journées de conférences, nous vous invitons à prendre de la hauteur, à vous enrichir d'échanges entre pairs et à monter en compétences pour toujours mieux contribuer au développement des ressources de vos établissements et appréhender les enjeux actuels et à venir.

Embarquez pour un voyage prospectif et appropriiez-vous les clés pour construire le fundraising de demain !

Bonne conférence à tous,



**Yaële Aferiat**

Directrice de l'Association Française des Fundraisers

# 17<sup>EME</sup> CONFÉRENCE DE FUNDRAISING POUR L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, LA RECHERCHE ET LA SANTÉ

7 et 8 mars 2023

À travers ces deux journées de conférence, nous souhaitons apporter aux professionnels de l'enseignement supérieur, de la recherche et de la santé chargés de développer les ressources privées, méthodologies et outils concrets pour développer et diversifier au mieux leur stratégie de fundraising.

Les thématiques suivantes seront notamment abordées :

- la **compréhension des enjeux stratégiques** de la diversification des ressources et ses fondamentaux,
- la **bonne utilisation des outils de collecte de fonds**
- le **développement de nouvelles sources de financement**

Grâce à l'échange de bonnes pratiques entre professionnels du secteur, ces journées de formation vous permettront de repartir riche de nouvelles connaissances, idées et outils à mettre en pratique.

## Publics concernés

Les professionnels en charge de la collecte de fonds et du mécénat dans le secteur de l'enseignement supérieur, la recherche, ou toute personne souhaitant exercer cette fonction.

## Contenu du programme

De la stratégie à sa mise en œuvre au jour le jour, nous avons à cœur de couvrir les thèmes qui font le quotidien des fundraisers des secteurs de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de la Santé. C'est pourquoi la conférence sera composée de sessions dédiées à l'ESR, de sessions spécifiques à la santé et de quelques sessions transverses. Au cours des deux jours de conférence, une salle sera entièrement dédiée au secteur de la santé.

La conférence abordera plus particulièrement les thématiques suivantes :

Campagne de développement - Stratégie de mobilisation des anciens élèves - Stratégie grands donateurs - Recherche de prospects - Partenariats entreprises - BDD/CRM - Développement de chair - Stratégie legs

## Méthodes pédagogiques

Cette conférence s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair, privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience des intervenants mais aussi grâce aux échanges entre participants.

## Intervenants

Ces deux journées de conférence sont animées par des experts reconnus, qui partagent leur savoir-faire et leurs expériences en matière de fundraising. Les intervenants transmettent outils, méthodologies et bonnes idées à mettre en œuvre.

## LES CHIFFRES DE LA CONFÉRENCE

17<sup>ème</sup> édition

**56 sessions** enrichies et renouvelées

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

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

# INFORMATIONS PRATIQUES



## Les essentiels pour profiter de la conférence

### Mardi 7 mars

8h30 – 9h00	Accueil participants
9h00 – 10h30	<b>Master Classes – 1<sup>ère</sup> partie</b>
10h30 – 11h00	<i>Pause-café</i>
11h00 – 12h30	<b>Master Classes – 2<sup>ème</sup> partie</b>
12h30 – 13h30	<b>Lunch Lab 1</b>
12h30 – 14h00	Pause-déjeuner
12h45 – 13h45	Coachings
14h00 – 14h40	<b>Plénière d'ouverture</b>
14h45 – 16h15	<b>Ateliers</b>
16h15 – 16h45	<i>Pause-café</i>
16h45 – 17h45	<b>Table-ronde 1</b>
18h00 – 20h00	Cocktail Networking

### Mercredi 8 mars

8h30 – 9h00	Accueil des participants
9h00 – 10h00	<b>Ateliers focus</b>
10h00 – 10h30	<i>Pause-café</i>
10h30 – 11h30	<b>Open-Labs 1 et 2 – 1<sup>ère</sup> partie</b> ou <b>Ateliers focus</b>
11h30 – 12h30	<b>Open-Labs 1 et 2 – 2<sup>ème</sup> partie</b> ou <b>Ateliers focus</b>
12h30 – 13h30	<b>Lunch Lab 2 et 3</b>
12h30 – 14h00	Pause- déjeuner
14h00 – 15h30	<b>Apatam</b> ou <b>Ateliers</b>
15h30 – 16h00	<i>Pause-café</i>
16h00 – 17h00	<b>Table-ronde 2</b>
17h00 – 17h30	<b>Plénière de clôture</b>

## LIEU

### FIAP Jean Monnet

30 rue Cabanis – 75014 Paris

## ACCES

Métro ligne 6 : Glacière et Saint-Jacques

RER B - Denfert-Rochereau

Stations Vélib' à proximité



## SWAPCARD : VOTRE OUTIL D'ACCES A LA CONFERENCE

Créez votre propre programme en vous pré-inscrivant aux sessions qui vous intéressent, connectez-vous avec vos pairs, discutez, échangez et accédez aux replays !

## UNE APPLICATION POUR FAVORISER LE NETWORKING

Cette plateforme propose une expérience immersive car elle reproduit virtuellement un événement, avec des salles de conférences, des espaces exposants et des espaces de discussions pour favoriser les échanges entre pairs. Avec Swapcard vous pouvez :

- Accéder au **programme** de la conférence
- **Créer votre propre planning** en vous pré-inscrivant aux sessions qui vous intéressent
- Prendre des RDV de coaching avec des experts
- **Développer votre réseau** : connexion, chats, prises de RDV

### Comment ça marche ?

1. **Un email de l'AFF envoyé via Swapcard** vous informant de la création de votre compte vous sera adressé **1 semaine avant l'événement** : à vous de renseigner votre mot de passe de connexion.
2. **Remplissez votre profil** sur la plateforme. Vous pourrez d'ores et déjà vous connecter aux autres participants, échanger avec eux.
3. **Réservez vos places** : la préinscription sur Swapcard garantit une place assise **uniquement pour les sessions apatams et coachings**.

### ACCÈS AUX ATELIERS

La préinscription sur Swapcard ne vaut pas inscription et ne vous garantit pas de place assise. 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 du séminaire.

### 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* **#AFFESR2023** et n'hésitez pas à

interagir lors des sessions sur LinkedIn et Swapcard.

### PRÉSENTATIONS EN LIGNE

À l'issue de la conférence, les présentations des intervenants seront disponibles sur notre site [www.fundraisers.fr](http://www.fundraisers.fr).

Les identifiants pour y accéder vous seront envoyés par email.

### RESTAURATION

Des pauses-café sont prévues et auront lieu dans le hall d'accueil aux heures indiquées sur le planning. Les déjeuners et dîners des 7, et 8 mars 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 vol.

# PROGRAMME : MODE D'EMPLOI



## Monter en compétences...



### LES OPEN LABS (2h)

*Places limitées (30 personnes)*

Dans des conditions de travail privilégiées, un Open-Lab permet d'approfondir un sujet en alliant méthodologie et travaux pratiques, le tout dans une session participative.



### LES ATELIERS (1h ou 1h30)

Des professionnels de la collecte présentent un aspect du fundraising et donnent aux participants les notions nécessaires à la bonne appréhension du sujet. Les ateliers durent entre 1h et 1h30 en fonction de la densité du sujet abordé et peuvent prendre la forme d'une présentation méthodologique ou pratique.



### LES TABLES RONDES (1h)

Moment de prise de hauteur, la table ronde confronte les avis de 3 à 4 intervenants sur un sujet fondamental pour nos métiers. Le débat est modéré par un animateur chargé de recentrer les échanges.

## .... Et échanger !



### LES APATAMS (1H30) *Places limitées (30 personnes)*

Pendant 1h30, profitez des apatams pour rencontrer d'autres professionnels de la collecte proches de votre secteur d'activité. Animé par des experts, les apatams sont des moments d'échanges autour d'enjeux ou de questions communes vous permettant de partager vos expériences professionnelles et de vous inspirer de celles des autres.



### LES COACHINGS (30MN) *Places limitées (1 personne)*

Ces rencontres vous permettront de bénéficier des conseils sur-mesure d'un expert sur une problématique bien spécifique. Ce format est en face à face (confidentialité garantie !)

**Des thématiques** propres au secteur de l'enseignement supérieur et la recherche sont au programme. Pour mieux vous aiguiller dans vos choix de sessions, vous retrouverez ces thématiques à côté de chaque atelier.

# PLÉNIÈRES



## GRAND TEMOIN D'OUVERTURE

Mardi 7 mars de 14h00 à 14h40



**Katell Le Goulven**, Ph. D, Directrice Exécutive Fondatrice de l'Institut Hoffmann, INSEAD, nous fait l'honneur d'ouvrir la conférence.

A l'heure où les crises se succèdent, les enjeux sociétaux et environnementaux sont au cœur des préoccupations et se doivent d'être pris en compte au quotidien. Il est de la responsabilité de chacun de jouer un rôle dans la résolution de ces enjeux. **Katell Le Goulven**, Directrice Exécutive Fondatrice de l'Institut Hoffmann (Hoffmann Global Institute for Business and Society), viendra témoigner de l'importance du rôle des établissements de l'enseignement supérieur, de la recherche et de la santé dans ces enjeux qui nous concernent tous, et du rôle clé des fundraisers. Une intervention inspirante afin que chacun en sorte convaincu de la nécessité d'intégrer ces questions à une échelle stratégique.

Auparavant chez UNICEF, elle a dirigé l'engagement de l'UNICEF auprès des institutions financières internationales.

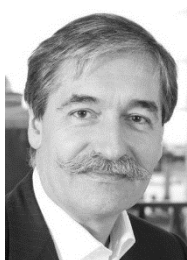
Katell a occupé des postes de direction au sein de comités de haut niveau et a 20 ans d'expérience professionnelle dans la recherche et la prise de décision. Elle imagine des politiques et des stratégies et conseille des directeurs exécutifs d'organisations internationales et gouvernementales.

Katell est titulaire d'un doctorat en économie agricole, d'une maîtrise en agronomie tropicale et d'un diplôme d'ingénieur.



## PLENIERE DE CLOTURE

Mercredi 8 mars de 17h00 à 17h30



**François Bouvard**, administrateur de l'Institut Français des Administrateurs et Président non exécutif de l'Institut Catholique d'Arts et Métiers, nous fait l'honneur de clôturer la conférence.

Dans un contexte de tensions et d'exigences accrues, les entreprises restent un levier indispensable pour la collecte. **François Bouvard**, administrateur de l'Institut Français des Administrateurs et Président non exécutif de l'Icam (Institut Catholique d'Arts et Métiers), a une double expérience de l'industrie et du conseil aux directions générales pour le privé et le public. Il viendra témoigner des enjeux de développement de la philanthropie dans l'ESR & la Santé au sein des entreprises. Une



occasion de prendre de la hauteur et d'obtenir des clés pour mieux approcher et convaincre ses prospects entreprises.

François Bouvard a une double expérience de l'industrie et du conseil aux directions générales pour le privé et le public. Il est par ailleurs administrateur de plusieurs sociétés et organisations dans les secteurs de la technologie, de la formation et de l'enseignement supérieur.

*Session disponible en replay après la conférence*



## TABLES RONDES

**Mardi 7 mars de 16h45 à 17h45**

### **Grands programmes de financements publics et Fundraising : complémentarités et enjeux, zoom sur les PIA !**

IDEX, Labex, PIA ces acronymes sont bien connus dans nos écosystèmes et sont souvent synonymes de politiques publiques proactives se traduisant par l'injection de financements élevés sur des projets. Quelles sont les articulations et les effets de levier entre la recherche sur des projets du type PIA (programmes d'investissement d'avenir) et le fundraising ? Cette table-ronde donnera la parole à des parties prenantes, acteurs impliqués dans des Programmes d'Investissement d'Avenir, afin qu'ils témoignent et expliquent les enjeux de ce type de levier dans la collecte.

**Jean Gagneux** (Fondation Jean Marie Lehn / Strasbourg), **Sebastian Stride** (SIRIS Academic), **Claire Rigaud-Bully** (Fondation EDMUS) et animée par **Joël Echevarria** (TSE)

**Mercredi 8 mars de 16h00 à 17h00**

### **Paroles de fundraisers : leur regard sur les enjeux actuels.**

4 ans sans se voir ! Où en sommes-nous ? Le fundraising dans l'ESR est-il le même à l'ère post-COVID ? Quels sont les enjeux auxquels sont confrontés les fundraisers aujourd'hui ? La médiatisation croissante de la collecte sur les causes d'urgence a-t-elle davantage d'impact sur les autres collectes ? Comment fait-on pour continuer à exister ? Digitalisation de la collecte, professionnalisation des grands donateurs, complexification du métier et nécessaire adaptation pour convaincre une nouvelle génération de donateurs. Cette table-ronde sera l'occasion de donner la parole à des fundraisers qui témoigneront de la façon dont ils relèvent tous ces défis au quotidien.

**Marie Louis** (NOMINOE CHU de Rennes) et **Vincent Bitker** (Institut du Cerveau), **Pauline Leroux-Colin** (Fondation Dauphine) et animée par **Laurent Mellier** (Institut Imagine).

*Session disponible en replay après la conférence*

# MASTER CLASSES



## 1 | GRANDS DONATEURS

### Mythes et mystères autour des grands donateurs : préparez-vous !

La collecte auprès de grands donateurs fait l'objet de nombreux mythes et reste, par bien des aspects, mystérieuse. Face à de telles incertitudes, il n'y a pas de solution magique, mais « si vous me donnez six heures pour couper un arbre, j'en passerai quatre à aiguiser ma hache » (A. Lincoln). C'est bien l'idée ! Dans cette master classe, vous apprendrez comment vous préparer et préparer votre organisation à une collecte grands donateurs professionnelle, qui aille au-delà du « one shot ». Que vous travailliez dans les secteurs Santé ou Enseignement supérieur, vous étudierez votre propre niveau de préparation et repartirez avec une feuille route claire.

**Rodolphe Guoin** et **Ian Edwards** (More Partnership).

## 2 | STRATÉGIE INTERNATIONALE

### Collecte à l'international : lancez-vous !

L'international fait aujourd'hui partie de la stratégie de certaines institutions de l'enseignement supérieur et de la recherche qui souhaitent affirmer leur attractivité à l'échelle mondiale. Le potentiel de collecte apparaît comme immense. Cependant prendre le temps de se poser les bonnes questions est primordiale. Cette master classe vous donnera des clés afin de mener votre réflexion stratégique et vous donner envie de vous lancer. Venez découvrir les expériences inspirantes de deux structures !

**Corinne Degoutte** (ICTP), **Marie Caillat** (Fondation Ecole Polytechnique).

## 3 | MANAGEMENT / RH

### Comment construire, manager et faire monter en compétences son équipe ?

Derrière une collecte réussie, il y a toujours une bonne équipe. Oui, mais comment la constituer au mieux ? la garder motivée ? Comment faire beaucoup avec des moyens RH restreints ? Comment être un bon manager et se former ? Les ressources humaines sont primordiales et définissent nos priorités stratégiques. Hyper engagés, les fundraisers sont de bons candidats... aux burn-out. Cette session a pour vocation de rappeler quelques fondamentaux pour animer avec talents et responsabilités son équipe, partager des conseils et des bonnes pratiques. Bienveillance et reboost garantis.

**Barbara de Colombe** (Jouve & Associés), **Emily Robin** (INSEAD) et **Lucie Constant** (EM Lyon)

## 4 | PARTENARIATS ENTREPRISES

**Dans un contexte de crise et d'exigences accrues, comment réenchanter la relation entreprise/école ?**

Les entreprises sont soumises à des enjeux de restructuration, d'organisation et d'adaptation de plus en plus forts dans un contexte accru de guerre des talents et de tension du marché de l'emploi. Les acteurs de la relation écoles sont priés de démontrer le ROI, l'impact et la visibilité de leurs actions ... Comment les écoles peuvent-elles répondre à ces attentes ? Comment faire coïncider les besoins des écoles et des entreprises ? Deux spécialistes de la relation entreprises d'une Grande École et de la relation écoles d'une entreprise viendront témoigner de leurs expériences. Après avoir dressé un panorama de la relation entreprise avec une école ou une université, les intervenantes donneront des techniques et des méthodes innovantes pour établir une relation de qualité avec les entreprises, grands comptes ou ETI. Venez partager votre expérience, vous inspirer pour faire émerger de nouveaux projets et renouveler la relation avec les entreprises !

**Véronique Stéphan** (IMT Atlantique), **Patricia Maynial** (Orange France) et animée par **Céline Morel** (Fondation Mines Telecom)

## 5 | SANTÉ

### Comment faire de ses patients ses premiers donateurs ?

Comment approcher ses patients via les professionnels de santé, médecins ou administratifs ? Comment les atteindre par une communication directe adaptée ? Comment gérer les contre-pouvoirs ? Quelles contreparties et dans quelles limites ? Grâce aux regards croisés de trois structures aux statuts différents, l'hôpital américain, la fondation de l'hôpital Rothschild et le CHU de Tours, cette master classe vous permettra de trouver des clés pour sensibiliser vos patients et acculturer les professionnels de santé afin qu'ils deviennent des prescripteurs.

**Jérôme Deana** (Americain Hospital of Paris), **Emmanuelle Le Roy** (Fondation Adolphe Rothschild) et **Nathalie Caballero** (CHRU de Tours).



# VOTRE RÉFÉRENCE POUR LE RECRUTEMENT DE DONATEURS OFFLINE & ONLINE

#AdopteUnDonateur

Partenaire de la 17<sup>ème</sup> conférence du fundraising pour l'ESR et la santé

01.44.52.84.00  
adress-company.fr  
marketing@adress-company.fr





Les Open-labs sont des sessions limitées en places. L'inscription sur Swapcard **n'a pas valeur d'inscription**, merci de vous inscrire via **le formulaire envoyé par email**.

### **OPEN LAB 1 - *Session de 2 heures limitée à 20 participants***

#### **Atelier Prospectif : Notre avenir fundraising !**

« La meilleure façon de prédire l'avenir c'est de le créer » - Peter Drucker

A quoi ressemblera le fundraising dans 10 ans? Comment pouvons-nous l'anticiper pour évoluer ? Comment pouvons-nous y préparer nos équipes, notre gouvernance, nos donateurs ?... A travers cet atelier interactif et collaboratif Philippe Doazan vous invite à découvrir les perspectives du fundraising et des fundraisers à l'horizon 2033 et à partager vos expériences, vos idées et vos attentes pour préparer votre mutation et celle de votre organisation.

**Philippe Doazan** (Duniya)

### **OPEN LAB 2**

#### **Collecte de la taxe d'apprentissage : faire face aux changements**

La taxe d'apprentissage est une source de revenus non-négligeable pour bon nombre de structures.

Malheureusement, les récentes évolutions liées au recouvrement de la taxe auprès de l'Urssaf impliquent de revoir cette année les stratégies et le pilotage des résultats. C'est ce que Charlotte Cordel (Orixa Fundraising) et Nicolas Kyriakou (Apprentis d'Auteuil) vous présenteront au travers de l'exemple de la Fondation Apprentis d'Auteuil qui a revu sa stratégie, en travaillant un dispositif en deux temps, avec des objectifs distincts, en multi-leviers.

**Charlotte Cordel** (OrixaFundraising) et **Nicolas Kyriacou** (Apprentis d'Auteuil)

# ATELIERS



**25 ateliers** vous seront proposés pour vous permettre d'élargir vos connaissances et de gagner en compétences sur différents aspects de la collecte dans le secteur de l'enseignement supérieur, de la recherche et de la santé : des clés pour élaborer votre stratégie de fundraising en France et à l'international, des conseils pour développer le mécénat individuel, les relations alumni et les grands donateurs au sein de votre établissement et des exemples concrets pour vous permettre de construire des partenariats entreprises.

**Pour un réel partage de savoir-faire, les intervenants vous présenteront des retours d'expériences et des cas pratiques.**

## 1 | STRATEGIE

Des ateliers qui vous permettront d'avoir une **approche globale** de votre stratégie de fundraising. Ils seront l'occasion de poser les fondamentaux, de réfléchir au positionnement de votre structure pour **faire les bons choix et de se questionner** sur le développement de votre stratégie. Découvrez et approfondissez ces sujets au travers d'ateliers qui associeront éléments méthodologiques et études de cas.

### ÉTUDE DE CAS

#### **Dans les coulisses de la campagne des 150 ans de Sciences Po**

Les intervenantes vous feront un retour d'expériences sur la deuxième campagne de Sciences Po qui a duré de fin 2018 à fin 2022 à l'occasion de l'ouverture du nouveau campus et de la célébration des 150 ans de l'institution. Elles raconteront comment elles ont fait face à l'imprévu et se sont réinventées pour s'adapter aux circonstances et réaliser une collecte au-delà de l'objectif. Une session inspirante avec des exemples concrets sur les tops et les flops de ces 4 années de campagne !

**Anne-Sophie Luby** et **Nathalie Jacquet** (Sciences Po)

### ARGUMENTAIRE

#### **Bâtir un argumentaire inspirant et convaincant : Connaissez-vous votre « Donor Value Proposition Canvas » ?**

En tant qu'établissement de l'enseignement supérieur et de la recherche, votre cause est plus qu'importante et mérite pleinement sa place. Elle doit se distinguer parmi une multitude d'autres causes, susciter l'attention, toucher vos donateurs actuels et potentiels, provoquer l'engagement et assurer leur rétention. Le défi est grand. Le défi est toutefois possible ! Le concept DVPC - *Donor Value Proposition Canvas*, inspiré d'un modèle développé pour le secteur des affaires, a été éprouvé par de grandes entreprises comme Apple mais aussi de grands leaders tel que Martin Luther King. Les organismes comme le vôtre présentent, racontent et informent. Aujourd'hui, nous vous proposons d'inverser votre méthode et de commencer à l'endroit où vous êtes le plus impactant, votre WHY !

**Nathalie Ashby** et **Isabelle Fontaine** (Cible)

*Session disponible en replay après la conférence*

## STRATÉGIE 360

### Que vous vous lanciez en campagne ou pas, comment mobiliser l'interne et les parties prenantes ?

Pourquoi la mobilisation, l'implication des acteurs internes et externes sont le socle d'une stratégie de collecte et seront déterminants pour lancer la dynamique de recherche de fonds ? Comment identifier ces acteurs clefs, et aller à leur rencontre ? Quels sont les freins à lever en interne, à l'externe ? Comment faire de vos premiers partenaires vos premiers ambassadeurs ? Sur quels projets les rassembler, les fédérer ? Les intervenantes partageront leurs expériences de mobilisation avec ou sans campagne. A travers leurs regards croisés et complémentaires, elles relateront les étapes depuis les premiers pas jusqu'à un travail de mobilisation de la gouvernance en interne et des parties prenantes abouti avec le recrutement de véritables relais.

**Caroline Guény-Mentré** (Fondation de l'ENS) et **Lucie Pacific** (Fondation la Rochelle Université)

## 2 | INDIVIDUS

Comment collecter auprès des alumni de votre établissement ? Par où commencer pour mettre en place un fonds annuel ? Comment **développer une communauté** ? Comment s'adresser à un public plus large et **mobiliser** autour de son établissement ? Autant d'ateliers pour apprendre à mieux toucher et **sensibiliser** à la collecte vos alumni, vos étudiants, professeurs, personnel administratif...

### ANIMATION DE COMMUNAUTE

#### Rajeunir ses donateurs grâce à 2 leviers issus du digital et de l'événementiel au sein d'une campagne multicanale.

Comment toucher un public de donateurs plus jeune en tant qu'établissement du supérieur ? L'Icam a mis en place 2 nouveaux canaux de collecte au sein de sa campagne multicanale qu'elle pérennise d'année en année. Retour sur le challenge inter-promos lancé en peer-to-peer et la soirée de levée de dons, avec des astuces pour convertir les promesses en dons.

**Ophélie Le Grand** (GiveXpert) et **Charlotte Berthoud** (ICAM)

### ÉVÉNEMENTIEL

#### Réunions d'Alumni : des rencontres de prestige pour recruter des donateurs.

Chaque réunion d'alumni est un levier pour cultiver nos donateurs et en identifier de nouveaux, c'est l'occasion de célébrer l'anniversaire de promo, renouer avec l'alma mater et les camarades de classes. Dans cet atelier, trois représentants de l'INSEAD partageront leur expérience et aperçu d'un cycle de réunion ainsi que la collaboration entre la team INSEAD et les alumni engagés à leurs côtés.

**Vincent Lapras** (INSEAD Alumni Fund), **Laurence Laemmel** (INSEAD) et **Marie Ferreira** (INSEAD).

### BOURSE

#### Tout savoir sur les bourses étudiantes : retour sur le chemin parcouru par une école et une université.

A l'heure de la précarité étudiante croissante, les besoins en bourses se multiplient. Etes-vous prêt à vous lancer dans la mise en place, le développement et le financement d'un programme de bourses ? De l'identification des talents et l'étude des dossiers à l'attribution en passant par le financement et l'événementiel, les intervenantes présenteront le programme de bourse et l'organisation opérationnelle mise en place dans leurs structures respectives.

**Corinne Berty** (Fondation G&G Péliçon pour l'Institut Paul Bocuse) et **Céline Dheedene** (Fondation UCA).

### LEGS

#### Démarrer sa stratégie LEGS : par où commencer ?

C'est peut-être la question que vous vous posez alors que vous devez écrire les premières lignes de votre stratégie legs.

Notre positionnement et notre identité peuvent réellement influencer sur la stratégie legs ? Si oui, jusqu'à quel point ? Nous poserons les bases essentielles à une stratégie legs et vous nourrirons d'au moins

trois exemples d'organisations, dont celui de l'enseignement, pour vous inspirer, une stratégie unique, la Vôtre. A l'issue de cet atelier, vous serez prêt à démarrer !

**Leïla Bahloul** (ACF) et **Albane de Longpré** (ICP)

*Session disponible en replay après la conférence*

## FONDS ANNUEL

### Développer une campagne de fonds annuel

La mise en place d'un fonds annuel et la mobilisation des anciens élèves sont souvent au cœur de la stratégie fundraising de l'établissement. Solliciter une ou plusieurs fois par an les alumni, les étudiants ou leurs parents ne s'improvise pas ! Cet atelier vous propose un regard croisé sur deux fondations à des stades d'avancement différents et afin d'évoquer les questions à se poser et les freins à lever avant de lancer votre fonds annuel, de faire un tour des bonnes idées pour son développement : ClassGift inter-promo, naming collectif, opérations ponctuelles ou astuces pour dynamiser votre fonds. Retour d'expériences et bonnes pratiques pour une session dynamique et participative. ».

**Laurent Juillard** (Fondation ISAE-SUPAERO) et **Barbara Clouté** (IHU LIRYC – Fondation Bordeaux Université).

## 3 | PARTENARIATS ENTREPRISES

Quels sont les modes de relations entre les entreprises et l'enseignement supérieur, la recherche et la santé ? Quelles sont **les pratiques existantes et leur évolution** ? Comment mieux cerner les attentes actuelles du monde de l'entreprise et développer des **partenariats innovants** pour construire une relation à long terme et pérenne. Ces sessions vous permettront de revenir sur les fondamentaux mais aussi de vous inspirer pour imaginer de nouvelles relations partenariales.

## METHODOLOGIE

### Comment et pourquoi monter une chaire ?

Animé par un duo Recherche Médicale (Nathalie Borel, Institut Imagine) & Enseignement Supérieur (Aline de Salinelles, ESSEC), l'atelier débutera par les définitions des chaires dans les deux secteurs puis explicitera les différentes étapes de lancement. Les intervenantes reviendront ensuite sur les apports des Chaires pour les parties prenantes de ce montage : établissements concernés, financeurs et mécènes et in fine pour les bénéficiaires de ces programmes d'enseignement et de recherche. Un atelier riche en partage d'informations !

**Nathalie Borel** (Institut Imagine) et **Aline de Salinelles** (ESSEC).

*Session disponible en replay après la conférence*

## ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

### Mécénat et partenariat entreprises : Quand l'étau réglementaire se resserre...

La réglementation des opérations de mécénat, et corrélativement des partenariats, fait l'objet depuis quelques années d'une évolution permanente nécessitant une vigilance accrue des parties prenantes à ces opérations. Cet atelier a pour objectif de vous éclairer sur les dernières évolutions des règles applicables qui ont pour objet de sécuriser fiscalement les opérations de mécénat, mais aussi, d'accroître les moyens de contrôle des services fiscaux. Cette session vise également à vous permettre de mieux comprendre les attentes et contraintes, telles que la loi sapin II, des grandes entreprises, illustrées par l'exemple concret de Bouygues Télécom. »

**Sandrine Goater** (Avocate) et **Emmanuel Paret** (Bouygues Telecom)

## MECENAT TERRITORIAL

### Quelles sont les clés d'un ancrage territorial réussi ?

Les établissements d'enseignement supérieur ou de recherche bénéficient d'un ancrage territorial naturel. Est-ce que cet ancrage se traduit dans les partenariats noués par leurs fondations ? Les TPE et le PME sont les entreprises plus nombreuses sur les territoires, quels trucs, astuces ou expériences partager, pour les convaincre de soutenir le projet de l'établissement ? Adaptation de la

stratégie de partenariat, rôle des réseaux, des hommes politiques, ... autant d'enjeux à prendre en compte pour obtenir un ancrage territorial réussi.

**Vincent Queudot** (Fondation ID+ Lorraine) et **Thibault Vigier** (Fondation UTT), animé par **Jean-Marc Pautras** (Centre Français des Fondations)

## **4 | PHILANTHROPIE ET GRANDS DONATEURS**

Développer une stratégie grands donateurs ne s'improvise pas. Ces ateliers permettront de répondre aux questions que vous vous posez sur la philanthropie. **Comment identifier, cibler et élargir ses contacts grands donateurs ?** Quelle stratégie adopter : est-il indispensable de mener une campagne ? Des experts de la philanthropie partageront leurs analyses et leurs bonnes pratiques et vous permettront **d'appréhender les évolutions actuelles.**

### **PROSPECT RESEARCH**

#### **La Prospect Research, clé d'optimisation de votre stratégie grands donateurs**

La Prospect Research est bien plus que la compilation d'informations biographiques. L'objectif de cet atelier est de vous permettre d'aller plus loin. Il abordera la recherche sous trois angles, stratégique, méthodologique et organisationnel, avec un leitmotiv : optimiser. Comment estimer le potentiel de don et faire de la recherche un outil de pilotage de votre stratégie ? Comment être efficace et vous organiser lorsque vous cumulez plusieurs casquettes ? Quand un poste dédié est-il nécessaire et comment en convaincre votre direction ? Venez découvrir dans cet atelier comment la recherche peut vous permettre de faire un saut d'échelle dans les montants que vous collectez.

**Martine Godefroid** (Factury) et **Hélène de Brouwer** (UCLouvain)

*Session disponible en replay après la conférence*

### **DATA**

#### **Travailler sa data : mieux connaître ses donateurs pour mieux les fidéliser et élargir sa prospection.**

**Virginie Goncalves** (Adress Company) et **Matthieu Cazier** (Data Company)

### **ACCOMPAGNEMENT FISCAL**

#### **L'accompagnement fiscal des Grands Donateurs**

Comment utiliser les différents dispositifs à notre disposition pour encourager des grands dons et quels sont-ils ? Quels sont les implications du développement de ces modalités de don, quels éléments sont à prendre en compte pour notre organisation (par exemple en termes de compétences internes et externes, de communication, de gestion des fonds, de stewardship, de rapport aux donateurs, et de planification des dons vs besoins de l'organisation, etc...).

**Delphine Colson** (HEC) et **Alice Gorge** (Oddo BHF)

### **INTERNATIONAL – Session en anglais**

#### **Comment entretenir les relations avec un très grand donateur ?**

Les grands donateurs sont précieux pour les structures d'intérêt général. Il est essentiel de construire et d'entretenir des relations avec eux. Comment réaliser un suivi personnalisé ? Comment impliquer sa gouvernance d'entreprise dans cette relation ? Comment composer avec les contreparties et la conformité ? Toutes ces questions ont des réponses qui vous aideront dans la stratégie des grands donateurs.

**Liesl Elder** (Oxford University) et **Valérie Boulet** (LSHTM)

*Session disponible en replay après la conférence*

### **ÉTUDE DE CAS**

#### **IHES : comment se réinventer et fidéliser campagne après campagne ? 4 générations de directrices de développement.**



Cette étude de cas montrera l'évolution de la collecte de l'IHES sur près de 30 ans avec trois campagnes internationales de développement successives. Les 4 directrices de développement nous feront part de la progression du fundraising en faisant un focus sur l'importance de la fidélisation des grands donateurs. Elles vous raconteront la belle histoire de l'IHES et aborderont tour à tour les ingrédients de la réussite : l'implication de la gouvernance au plus haut niveau, une stratégie de fundraising internationale basée sur les très grands donateurs (individus, entreprises et fondations), le choix d'une petite équipe... Venez découvrir comment l'IHES s'est transformé grâce au fundraising. Une session prometteuse d'inspiration ! ».

**Nathalie Levallois** (More Partnership) **Joanna Jammes** (L'Envol pour les enfants européens), **Marie Caillat** (Fondation Ecole Polytechnique) et **Claire Lenz** (IHES)

## 5 | ACCOMPAGNEMENT CARRIERE

### ACCOMPAGNEMENT

#### **Coaching & mentoring : Quand l'accompagnement individuel renforce le collectif**

Il y a aujourd'hui une absence de mixité intergénérationnelle au sein de notre communauté de fundraisers, un réel besoin d'accompagner les plus jeunes dans les métiers encore méconnus de l'intérêt général et une nécessité de renforcer l'attractivité du secteur en encourageant et favorisant les jeunes profils. Comment intégrer le coaching et le mentorat dans son écosystème professionnel ? En quoi ces approches peuvent-elles accélérer la montée en compétences et accompagner la quête de sens ? Cet atelier permettra un moment d'échanges et de partage afin de mieux appréhender la vision, le système de valeurs et les outils nécessaires au développement des talents, tant à l'échelle individuelle que collective.

**Céline Legrand** (Consultante), **Antoine Lebeau** (Ecole Supérieure du Bois) et **Ségolène Lavernhe** (Amnesty International France)

## 6 | ENVIRONNEMENT DE LA COLLECTE

### GRANDS DONATEURS ET ETHIQUE – *Session en anglais*

#### **Grands donateurs et éthique**

Comment trouver un grand donateur, entreprise ou individu, qui soit compatible avec les « valeurs » de sa structure ou les inquiétudes de sa gouvernance ? Comment intégrer une charte éthique annexée à la convention, sans tomber dans les évitements subjectifs (procédure en cours, marque peu motivante pour les étudiants...) ? Cet atelier sera l'occasion de montrer les bénéfices et les limites potentielles d'un grand donateur.

**Roy Biddle** (Université d'Edimbourg) et **Solenne Couraye du Parc** (Fondation Sorbonne)

*Session disponible en replay après la conférence*

### DIGITAL

#### **Fédérer sa communauté et recruter de nouveaux donateurs grâce à LinkedIn**

Si l'achat média sur LinkedIn fait encore difficilement ses preuves sur le secteur de la générosité, il existe d'autres manières efficaces d'utiliser ce réseau clé pour les acteurs de l'ESR. Nous vous expliquons comment développer notoriété, plaidoyer et collecte auprès de votre communauté, et au-delà.

**Laurène Herbelin** (Hopening) et **Guillem Salles Turrel** (consultant, formateur et ghostwriter)

*Session disponible en replay après la conférence*

## 7 | SANTÉ

### LEGS

#### **Développement des legs et acteurs de la santé : bonnes pratiques et écueils**

Comment initier une stratégie legs ? Quelles sont les étapes de développement depuis la prospection en amont jusqu'au programme de reconnaissance proposé aux testateurs ? Quels sont les atouts liés au secteur de la santé sur lesquels s'appuyer ? Quels impacts pour la relation testateurs ? Cet atelier vous donnera les clés pour mieux comprendre les enjeux et les dispositifs de collecte liés aux legs dans le domaine de la santé et reviendra sur l'expérience de structures qui se sont lancées dans l'aventure.

**Mathilde Hérault** (IGR), **Sylvie Frémaux** (Institut Pasteur de Lille)

## STRATÉGIE

### **Comment s'appuyer sur les acteurs de son territoire pour développer sa collecte et sa notoriété ?**

Comment existe-t-on sur son territoire ? Comme on se glisse dans les réseaux ? Comment fait-on évoluer la composition de son CA pour associer les acteurs de son territoire et agir ?

Sans rentrer dans les détails de l'organisation des opérations de collecte, les intervenantes présenteront les multiples facettes de leur action pour s'ancrer au sein de leur territoire avec un focus sur les produits-partages et les partenariats aux contours divers et variés. Venez faire le plein d'idées pour répondre au double enjeu de la collecte et de la notoriété ! »

**Aurélie Leclercq** (CHU de Lille), **Raphaëlle Surun** (CHU Toulouse)

## ETHIQUE

### **Ethique et compliance : comment faire du mécénat avec les industriels de la santé ?**

A l'heure où les comités éthiques et les clauses de compliance se multiplient, il devient de plus en plus difficile de faire du mécénat avec les entreprises de santé : aux règles publiques s'ajoutent les règles de compliance des grandes entreprises. Comment s'y prendre : réglementation applicable (encadrement des avantages, transparence des liens d'intérêts, déclaration à l'ARS, dispositif anti-corruption), bonnes pratiques et écueils.

**Romain Marginean-Faure** (Fondation AP-HP) et **Gaëlle Merlier** (Delsol Avocat).

## MOBILISATION INTERNE

### **Mobiliser les instances de santé en interne : c'est possible !**

Comment se positionne le mécénat par rapport aux instances de santé ? Comment créer de l'adhésion en interne ? Comment acculturer les professionnels de santé ? Comment dépasser la défiance des médecins et en faire de véritables ambassadeurs pour la collecte ? Sans avoir la prétention de donner des clés théoriques pour ces relations qui restent avant tout humaines, les intervenants dresseront l'évolution de ces relations depuis 20 ans avec un état des lieux des difficultés rencontrées et des actions mises en œuvre pour les lever.

**Matthieu Vezolles** (Fondation Saint Pierre) et **Florence Mahe-Dombis** (Fondation Sorbonne Université).

*Session disponible en replay après la conférence*

## ETUDE DE CAS

### **Retour sur le chemin parcouru par l'institut la TEPPE**

L'institut La Teppe est un établissement sanitaire et médico-social spécialisé en épilepsie et santé mentale. Trois grands défis pour un fundraiser, des pathologies peu attractives, des activités et bénéficiaires multiples, le tout dans un territoire peu acclimaté à la pratique du mécénat. Cet atelier vous présentera le chemin parcouru par cet institut depuis le démarrage de sa collecte en 2016. Marianne Camus, directrice mécénat, information et innovation de la TEPPE partagera avec vous et sans tabous les enjeux auxquels elle est confrontée depuis 6 ans, qu'ils soient stratégiques ou plus opérationnels, et vous expliquera les actions qu'elle met en œuvre pour collecter. Un atelier prometteur d'inspiration !

**Marianne Camus** (TEPPE)

*Session disponible en replay après la conférence*





Les Apatams sont des sessions limitées en places. **La préinscription sur Swapcard a valeur d'inscription.**



### **LES APATAMS (1H30)**

*Places limitées (30 personnes)*

Pendant 1h30, profitez des apatams pour rencontrer d'autres professionnels de la collecte proches de votre secteur d'activité. Animé par des experts, les apatams sont des moments d'échanges autour d'enjeux ou de questions communes vous permettant de partager vos expériences professionnelles et de vous inspirer de celles des autres.

#### **APATAM 1**

##### **Comment établir les budgets de vos projets ?**

Le montage budgétaire des projets n'est pas toujours simple pour vous qui êtes à la tête de fondation d'université. Ce temps d'échange et de partage de pratiques nous permettra d'adresser les questions suivantes : Comment valoriser au juste niveau les frais de fonctionnement de votre structure ? Comment ventiler les dons lorsqu'une proposition comporte plusieurs projets ? Quel quote-part peut-être destinée aux projets non-fléchés ?

Autant de questions auxquels nous répondrons collectivement grâce à un partage de pratique. Animé par **Christel Bériot** (Réseau des Fondations des Universités) et **Joël Echevarria** (TSE)

#### **APATAM 2**

##### **Donner un coup d'accélérateur à votre stratégie d'engagement des anciens !**

Que peut-on faire pour attirer ou coopter nos réseaux d'alumnis, pour atteindre les résultats attendus en termes d'engagement, de participation, de volontariat et de collecte de fonds ? Comment faire pour s'assurer que ces réseaux deviennent une valeur ajoutée pour nos institutions ? Après une introduction avec quelques métriques simples pour montrer l'impact de vos actions dans le cadre d'une stratégie d'engagement des anciens, cette session explorera des idées pour développer et mobiliser les réseaux d'anciens afin d'en faire un véritable atout pour votre institution. Un partage des bonnes pratiques et des meilleures idées pour une inspiration garantie !

**Caroline Macdonald** (CASE)

#### **APATAM 3**

##### **Clinique des Directeurs du Développement**

**Yaële Aferiat** (AFF) et **Céline Morel** (Fondation Mines Télécom)



## LES LUNCH LABS (1H)

Profitez de la pause-déjeuner pour participer à une présentation menée par des spécialistes du fundraising sous la forme d'un atelier participatif.

### LUNCH LAB 1

#### **BENCHMARK iRaiser : Les indicateurs clés de la collecte digitale.**

Chaque année, iRaiser édite une étude européenne complète du fundraising digital. Lors de cette session, vous découvrirez les pays européens qui excellent, les chiffres de votre secteur comparés à ceux de la collecte française en général, ainsi que les bonnes pratiques desquelles s'inspirer en 2023. Taux de conversion, volume de collecte, don moyen, méthodes de paiement, vous sortirez de cette session avec tous les éléments nécessaires pour situer votre organisation au sein du fundraising européen. Rendez-vous le 7 mars à 12h30 pour tout savoir sur la collecte de dons digitale.

**Tony Bourdier** (iRaiser)

### LUNCH LAB 2

#### **Etude de cas : Comment mobiliser les étudiants et développer sa collecte à travers un événement comme Giving Tuesday ?**

**Hélène Genéty** (Fondation IESEG School of Management) et animé par **Vivien Berger** (AFF)

Après une brève présentation du mouvement Giving Tuesday qui fêtera cette année son 6ème anniversaire, Vivien Berger vous présentera quelques exemples de participation à l'occasion de la campagne 2022 et Hélène Genéty viendra témoigner sur le Fonds de Solidarité spécifique de la Fondation IESEG - pour les étudiants en difficulté financière - lancé en s'appuyant sur l'évènement. Que faire le jour J ? Quelle place pour le Giving Tuesday dans mon plan de collecte ? Quid du digital ? Retours d'expériences réussies pour une inspiration garantie !

### LUNCH LAB 3

#### **Petites équipes : comment se doter d'un modèle économique vertueux qui permet l'autonomisation et la capacité à croître ?**

Comment se développer quand on doit tout gérer ? Comment trouver la bonne formule pour consolider son budget ? Quels outils ? Quels budgets ? Quelles étapes de développement ? Ne restez plus seuls face à ces questions ! Venez vivre un atelier en intelligence collective et ainsi profiter de ce lunch lab pour partager vos expériences et vous enrichir des solutions concrètes de chaque participant face à cette problématique commune à beaucoup de petites structures.

**Emmanuelle Lamaison** (Consultante fundraising - Facilitatrice certifiée en intelligence collective)



## LES PAUSES CAFÉS

Profitez des pauses-café spécialement prévues pour vous retrouver entre professionnels du secteur et échanger !



## COCKTAIL NETWORKING

Mardi 7 mars – 18h00-20h00

Venez profiter d'un moment convivial à l'issue du premier jour de conférence. Nous vous attendons nombreux pour échanger autour d'un verre au Francilien (au 1<sup>er</sup> étage du FIAP).



# Our Mission Is **Advancing Yours**

The unique landscape  
of your institution deserves  
**contextualized solutions** and  
**experienced project teams**  
to partner with you to  
**overcome your specific challenges**  
and **harness your strengths.**

Employ over 60 years of experience to  
**create innovative**  
and **data-driven roadmaps**  
that will **accelerate growth.**

Let us be a part of advancing your mission.  
[grenzebachglier.com](http://grenzebachglier.com)



# ACCOMPAGNEMENT



## COACHINGS PERSONNALISES

*Places limitées (1 personne par créneau)*

Venez avec vos questions ! Pendant ces rencontres individuelles de 30 minutes, bénéficiez des conseils d'un spécialiste expert sur une problématique spécifique.  
Inscriptions sur Swapcard.

## CONSULTATIONS CARRIERE – YourVoice



**YOURVOICE**

Vous souhaitez faire le point sur votre parcours ? Les consultants de YourVoice vous proposent de venir échanger pendant 15 minutes, en toute confidentialité, pour faire le bilan et étudier vos perspectives.

Inscription sur demande par email : [maevalaronce@your-voice.fr](mailto:maevalaronce@your-voice.fr) ou au 06 16 39 41 99

# MERCI AU COMITÉ DE PILOTAGE !



## Le comité de pilotage de cette 17<sup>ème</sup> édition

Professionnelles 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 17<sup>ème</sup> édition.

Elles s'engagent à nos côtés,  
**MERCI A ELLES**



**Caroline Aber**  
Responsable  
animation du  
réseau et  
développement,  
legs et donations –  
Centrale Supélec



**Sophie Pouchet –  
Pellerin**  
Responsable de la  
Fondation BSB -  
Burgundy School of  
Business



**Pauline Leroux-  
Colin**  
Responsable de la  
levée de fonds –  
Institut Catholique  
d'arts et métiers -  
Groupe ICAM



**Lucie Constant**  
Directrice du  
mécénat -  
Fondation EM  
LYON



**Stéphanie Hertz**  
Responsable  
Communication  
Interne des  
établissements –  
Fondation Saint  
Pierre



**Céline Morel**  
Directrice déléguée  
- Fondation Mines  
Telecom



**Solenne Couraye  
du Parc**  
Directrice générale  
- Fondation  
Sorbonne  
Université



**Emily Robin**  
Senior Director of  
Development -  
Insead



**Nathalie Levallois**  
Consultante –  
More Partnership



**Aurélie Leclercq**  
Responsable du  
Mécénat - CHRU  
Lille



# MERCI AUX PARTENAIRES !



## PARTENAIRE PRINCIPAL



**CIBLE.** Cible est une agence créative qui œuvre en Amérique du Nord et en Europe depuis plus de 20 ans. Elle accompagne les organisations philanthropiques à développer leur marque sociétale pour qu'elles deviennent non pas les meilleures au monde, mais les meilleures

POUR le monde. Réputée pour son approche humaine et son désir de créer de l'impact, Cible offre des services personnalisés et de l'accompagnement stratégique pour optimiser les communications et les stratégies de fundraising. En 2015, elle développe La Suite Interactive Donna ; une solution novatrice qui permet aux associations et fondations d'optimiser leurs efforts de financement tout comme les communications avec ses donateurs... [Lire la suite.](#)

## PARTENAIRE OR



Grenzebach  
Glier and  
Associates

**GG+A.** For 60+ years, GG+A has partnered with over 3,000 non-profit organisations globally from every charitable sector and of every size. Each partnership features a team of experienced consultants who bring their diverse expertise, backgrounds, and perspectives. Together, we explore your specific challenges, harness

strengths, and collaboratively create innovative and data-driven roadmaps to accelerate your growth. GG+A brings evidenced-based thinking, actionable plans, and thoughtful guidance... [Lire la suite.](#)

## PARTENAIRE ARGENT

Adress  
Company

**ADRESS COMPANY.** Adress Company, une agence de Data Marketing experte dans le secteur de la collecte de fonds depuis plus de 25 ans. L'agence propose des solutions sur-mesure online et offline BtoB et BtoC pour recruter et fidéliser les donateurs. Conseiller et donner du sens à vos stratégies data marketing est au cœur de sa réflexion. Parfaitement ancrée dans l'univers du fundraising, Adress Company accompagne aujourd'hui les plus grandes associations françaises... [Lire la suite.](#)

## PARTENAIRE NETWORKING



**ORIXA FUNDRAISING.** Orixa Fundraising, première agence digitale dédiée au secteur du non-profit, a développé une expertise pointue de la médiatisation pour booster les campagnes de collecte comme la notoriété auprès des structures du non profit. Campagne de fin d'année, promotion des libéralités, gestion des comptes Grants, génération de leads, optimisation SEO... Orixa Fundraising vous propose un accompagnement sur-mesure, des offres adaptées et une équipe d'experts dédiée !



## PARTENAIRE CONSEIL CARRIERE



**YOUR VOICE.** YourVoice est le premier cabinet de recherche de leaders innovants et engagés. Le cabinet conseille et accompagne les dirigeants d'associations, de fondations et d'entreprises sociales dans la gestion de leur carrière et la constitution de leurs équipes. Depuis 15 ans, nos consultants ont recruté les dirigeants des organisations d'intérêt général les plus emblématiques et nous sommes ainsi reconnus comme un des acteurs majeurs de la recherche et de la sélection de leaders... [Lire la suite.](#)

## PARTENAIRES BRONZE



**EUDONET.** Eudonet est le logiciel CRM de référence pour le monde associatif, les institutions culturelles, l'enseignement supérieur et les collectivités. Grâce à une solution innovante, mobile et incluant la gestion du RGPD, vous développez la relation avec vos publics, donateurs, mécènes, représentants, prospects, abonnés, parrains, entreprises... et les placez au cœur de vos actions. Depuis plus de 20 ans, les équipes d'Eudonet CRM sont à votre écoute et mettent en place un outil intuitif... [Lire la suite.](#)



**FACTORY.** Spécialisé depuis plus de 30 ans dans la levée de dons majeurs, Factory aide ses clients à optimiser leur stratégie pour réaliser un saut d'échelle dans les montants qu'ils collectent. Son savoir-faire se fonde sur une expertise inégalée en prospect research, une vision inspirée de la philanthropie stratégique et de ses échanges réguliers avec de Grands Donateurs, et sur son expérience de terrain, tous secteurs confondus... [Lire la suite.](#)



**GIVEXPERT.** GiveXpert by Eudonet est une application de collecte en ligne pour les fundraisers des grandes écoles et universités : formulaires de dons et d'inscription, collectes alumni en peer-to-peer, large choix de moyens de paiement, émission des e-reçus fiscaux, connexion automatisée à votre CRM... Bénéficiez d'outils adaptés pour réaliser des campagnes de collecte performantes et faire appel public à la générosité efficacement sur le Web et le mobile. Plus de 210 organisations caritatives font confiance à GiveXpert, accompagnées depuis 14 ans.



**HOPENING PHILANTHROPIA.** Hopening Philanthropia : votre partenaire en conseil stratégique et prospection de grands donateurs Au sein du groupe Hopening, agence leader en communication et solutions Fundraising auprès des acteurs de l'intérêt général, Philanthropia est un département conseil spécialisé dans la structuration et l'optimisation des stratégies de collecte de grands dons, auprès des entreprises comme des individus... [Lire la suite.](#)



**IRAISER.** iRaiser développe des logiciels dédiés à la collecte digitale pour les organismes à but non lucratif. Nous travaillons pour des associations, des fondations, des écoles et universités, des musées, des organismes culturels, des institutions

religieuses et des fondations d'entreprise. Nous nous engageons à développer des logiciels innovants, éthiques et sécurisés qui leur permettent de collecter plus, d'augmenter leur visibilité et de sensibiliser davantage à leur cause, plus facilement... [Lire la suite.](#)



**LAFAYETTE ASSOCIÉS.** Le cabinet de conseil Lafayette Associés, spécialisé dans la stratégie de développement des établissements publics et privés de la formation, propose l'ensemble des expertises nécessaires aux modèles pédagogiques de financement et de certifications professionnelles. Nos clients sont des organismes de formation, des grandes écoles, des universités, des branches professionnelles & OPCO, mais également des entreprises... [Lire la suite.](#)



**MORE PARTNERSHIP.** Advancing great ambitions est la raison d'être de More Partnership. Nous sommes un collectif d'une vingtaine d'experts de la philanthropie basés en France, au Royaume-Uni et dans le reste du monde, et animés par des valeurs d'éthique et d'impact social. Chaque jour, nous aidons des institutions comme la vôtre à mieux comprendre son potentiel philanthropique et mettre en place les conditions d'un fundraising vertueux... [Lire la suite.](#)



**RAISE IT YOURSELF (BY MAXYMA).** Raise It Yourself® est la formule pilotée pour permettre à toutes celles et ceux qui le désirent de lancer ou booster leur collecte digitale, quelle que soit leur taille ou leur niveau de compétence sur le sujet. Quand vous entrez dans le programme, on vous donne accès à notre plateforme, orme et nos experts fundraising. Vous suivez la méthode étape par étape, et on vous accompagne jusqu'au décollage de votre collecte. [Lire la suite.](#)

## PARTENAIRES INSTITUTIONNELS



**CDEFI.** La CDEFI (Conférence des directeurs des écoles françaises d'ingénieurs) est la conférence institutionnelle qui représente l'ensemble des directeurs et directrices des écoles d'ingénieurs accréditées par la Commission des titres d'ingénieur (CTI) en France. Elle étudie tous les sujets relatifs au métier et à la formation des ingénieurs, au développement de la recherche et à la promotion des écoles d'ingénieurs françaises à l'international.



**CFF.** Le Centre Français des Fonds et Fondations (CFF), créé en 2002, est une association qui a vocation à regrouper tous les fonds de dotation et fondations en France, quels qu'en soient le statut juridique, le mode opératoire, les moyens, les fondateurs ou la mission d'intérêt général. Il a pour mission d'aider à la connaissance du secteur, de développer une forte culture philanthropique en France et de créer un lien entre tous ceux qui développent et animent une fondation ou un fonds de dotation... [Lire la suite.](#)



**CGE.** La Conférence des grandes écoles (CGE) compte près de 250 écoles membres de diverses spécialités : écoles d'ingénieurs, de management, d'architecture, sciences politiques, création & design, journalisme, écoles militaires, vétérinaires et de santé...). Toutes sont reconnues par l'État et délivrent un diplôme de grade master. L'admission à la CGE est soumise à des critères exigeants portant sur la structure, les modalités de recrutement, l'approche pédagogique, l'ouverture internationale... [Lire la suite.](#)



**FESIC.** La FESIC est la première fédération de grandes écoles associatives en contrat avec l'État, qualifiées EESPIG (établissement d'enseignement supérieur d'intérêt général). Rassemblant 28 grandes écoles d'ingénieurs, de management, d'arts et de sciences humaines, qui forment chaque année plus de 80 000 étudiants et apprentis, la

FESIC promeut un modèle d'établissement d'enseignement supérieur privé non lucratif, alliant impact sur les territoires et contribution majeure à la formation... [Lire la suite.](#)



FRANCE UNIVERSITÉS.



R É S E A U  
DES FONDATIONS  
DES UNIVERSITÉS

**RÉSEAU DES FONDATIONS DES UNIVERSITÉS.** Les fondations d'universités accompagnent leurs établissements dans la réalisation de leurs missions et financent des projets en recherche, innovation, formation et égalité des chances. Le réseau des fondations des universités, créé début 2018, regroupe plus de 50 fondations et vise à structurer leur activité pour gagner en visibilité auprès des entreprises, des particuliers et des tutelles et créer une dynamique de partage entre les fondations.

# 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**

- Cinq grands rendez-vous annuels d'une ou plusieurs journées comprenant des dizaines d'ateliers et réunissant les professionnels du fundraising qui trouvent l'occasion de se rencontrer, d'échanger et d'apprendre. La conférence de fundraising pour l'enseignement supérieur et la recherche, la conférence de fundraising pour la santé et l'hospitalier, le séminaire francophone de la collecte de fonds, la conférence dédiée au secteur des collectivités, la conférence de fundraising pour la culture ;
- 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.

**>>> Retrouvez le catalogue des formations proposées par l'AFF sur [www.fundraisers.fr](http://www.fundraisers.fr)**

## **Pour s'informer**

- Le site internet pour retrouver toutes les actualités, les offres de formation et les offres d'emploi sur [www.fundraisers.fr](http://www.fundraisers.fr)
- Des petits déjeuners, des webinaires et des afterworks, lieux d'échanges et occasions de rencontres dédiées aux professionnels ;
- Le magazine *Fundraizine*, première revue entièrement consacrée à la collecte de fonds et à l'actualité de la philanthropie. Et la newsletter, rendez-vous bi-mensuel de l'actualité du secteur ;
- La base documentaire, accessible aux adhérents de l'AFF, qui réunit plus de 300 documents et études pour vous accompagner dans vos recherches et vos réflexions sur des thèmes divers : stratégies de fundraising, environnement juridique et fiscal, nouvelles techniques de collecte, études de fonds sur le secteur, etc.

# MERCI AUX PARTENAIRES !



## Partenaire Principal



## Partenaire Or



## Partenaire Argent



## Partenaire Networking



## Partenaire Recrutement



## Partenaires Bronze



## Partenaire Conseil Carrière



## Partenaires institutionnels

