

# 11ème Conférence de fundraising pour la culture

16 et 17 novembre 2021  
Format hybride



Pour toute question, appelez-nous au 01 43 73 34 65

Lieu : HALLE PAJOL et digital

*Halle Pajol - Auberge de Jeunesse Paris Yves Robert  
(20 Esplanade Nathalie Sarraute - 75018 PARIS)*

## PROGRAMME

# 11<sup>ème</sup> CONFERENCE DE FUNDRAISING

## POUR LA CULTURE

*Du mardi 16 novembre au mercredi 17 novembre 2021*

*Fermeture des lieux culturels, annulation des événements, des galas...La crise covid a frappé de plein fouet le secteur culturel et son mécénat sur de multiples plans. De plus, les confinements successifs ont réinterrogé le rôle et la place de la culture dans nos vies. Et depuis ces derniers mois, l'idée que la culture est une cause à défendre fait son chemin et émerge dans le débat public.*

*Les fundraisers de la culture ont dû sans cesse s'adapter dans un monde qui change à toute vitesse et font aujourd'hui face à de nouveaux enjeux, à commencer par celui de se préparer pour 2022.*

*Nous sommes ravis de vous retrouver à l'occasion de la **conférence de fundraising pour la culture** qui se tiendra les **16 et 17 novembre prochains**, un événement au format hybride. Pour la 11<sup>ème</sup> édition de cette conférence, prenons le temps de retrouver un nouveau souffle, de bâtir des stratégies de sortie de crise et de capitaliser sur ces dernières évolutions.*

*L'équipe vous concocte un programme varié autour de sujets d'actualité, de la collecte grand public à la philanthropie, sans oublier le mécénat d'entreprise, et bien sûr la stratégie de fundraising 360°. Autant de sujets qui seront abordés dans le cadre de plénières, de table-ronde pour prendre de la hauteur et également de sessions participatives (Apatam et Open-Lab) pour réfléchir ensemble et trouver des solutions à des problématiques de collecte communes.*

*L'objectif de ces deux journées : apporter aux professionnels de la culture, méthodologies et outils concrets pour développer et diversifier au mieux leur stratégie de mécénat.*

*Les thématiques suivantes seront notamment abordées :*

- La **compréhension des enjeux stratégiques** de la diversification des ressources et ses fondamentaux,
- Le **développement de nouvelles sources de financement** que sont les PME et les donateurs particuliers,
- La **bonne utilisation des outils de collecte de fonds** : utilisation du web, intégration des bases de données.

### Publics concernés

*Les professionnels en charge de la collecte de fonds et du mécénat dans le secteur de la culture, 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. La formation abordera plus des thématiques telles que : Campagne de développement / Stratégie grands donateurs / Recherche de prospect / Legs / Environnement juridique et fiscal du fundraising / Relations entreprises / Stratégie digitale.*

### Méthodes pédagogiques

*Cette formation 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 formation sont animées par des experts reconnus, qui partagent leur savoir-faire et leurs expériences en matière de fundraising. Les formateurs transmettent outils, méthodologies et bonnes idées à mettre en œuvre.*

### Evaluation

*La formation sera notée dans son ensemble grâce à une évaluation globale à chaud à la fin. Une attestation pourra être remise au stagiaire sur simple demande.*

**11<sup>ème</sup> édition**

**1 formule hybride**

**2 jours** de conférence

**Plus de 25 intervenants experts** et praticiens du fundraising

Plus de 150 **professionnels** de la collecte de fonds attendus

**LIEU : Halle Pajol et digital**

**HALLE PAJOL - Auberge de Jeunesse Paris Yves Robert (20 esplanade Nathalie Sarraute - 75018 PARIS)**



# Mode d'emploi



## Monter en compétences...



### LES OPEN LABS (2h30)

*Sur inscription préalable avant la conférence*

Un nouveau format à découvrir ! Méthodologie et temps collaboratifs en sous-groupes pour une session interactive animée de façon créative et participative par un spécialiste du sujet. Chaque participant est invité à contribuer à une production collective et à mettre son imagination en ébullition pour faire émerger des idées. Groupe de 20 personnes maximum.



### LES ATELIERS

*(1h30, 1h ou 45 minutes)*

Des professionnels de la collecte présentent un aspect du fundraising et donnent aux participants les notions nécessaires à la bonne appréhension du sujet.



### LES PLÉNIÈRES

*(1h)*

Moments de prise de hauteur, les plénières confrontent les avis de plusieurs intervenants sur un sujet fondamental pour nos métiers. Les échanges sont modérés par un animateur.

## .... Et échanger !



### LES APATAM (1h)

*Sur inscription préalable - places limitées : 25 personnes maximum*

En Afrique un Apatam est un abri qui permet de rester dehors aux heures les plus chaudes, c'est un lieu d'échanges et de discussions. A l'AFF, c'est un temps convivial de rencontres et de partages sur un sujet spécifique en petits groupes. Chaque atelier Apatam est animé par un spécialiste afin de favoriser les échanges entre pairs sur un enjeu commun et d'apprendre de tous. Une opportunité d'échanger autour du thème choisi et de confronter ses idées.

*Limité à 25 personnes maximum et répartition en sous-groupes pour les discussions.*

*Session exclusivement réservée aux fundraisers membre d'une organisation d'intérêt général.*

### APATAM 1 – RELATIONS ENTREPRISES

**Comment après cette crise, relancer le développement du mécénat de son organisation ?**

**Guillaume Housse** (Château de Vaux-le-Vicomte)

### APATAM 2 - DONATEURS STRATEGIQUES

**Quelle différence entre l'approche entreprise et grands donateurs ?**

**Lucie Pacific** (Concerts de Poche)



# Les essentiels pour profiter de la conférence

## Mardi 16 novembre

Journée présentielle

(Retransmission en live sur ½ journée)

9h - 9h30	Accueil des participants
9h30 - 12h30	<b>2 Open-Labs</b>
9h30 - 11h	1 atelier
11h - 11h30	Pause-café
11h30 - 12h30	1 atelier
12h30 - 14h	<b>Pause-déjeuner</b>
<b>Après-midi</b>	<b>Retransmission en live</b>
14h30 - 15h15	<b>Plénière d'ouverture</b>
15h15 - 16h	Atelier
16h - 16h30	Pause-café
16h15 - 17h45	Ateliers*
16h30 - 17h30	1 atelier

\*non retransmis

## Mercredi 17 novembre

Journée 100% digitale

8h20 - 9h	Yoga
9h - 10h	<b>Table-ronde</b>
10h - 10h30	Pause-café
10h30 - 11h30	1 atelier
11h30 - 12h	Pause-café
12h - 13h	1 atelier
<hr/>	
13h - 14h	<b>Pause-déjeuner</b>
<hr/>	
14h - 15h	1 atelier et 1 Apatam
15h - 15h30	Pause-café
15h30 - 16h15	1 atelier focus
16h15 - 16h45	Pause-café
16h45 - 17h45	<b>1 session internationale</b>
17h45 - 18h15	<b>Clôture</b>



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

Que vous soyez sur place ou à distance, profitez des pauses-café et de la pause déjeuner pour échanger entre professionnels du secteur via swapcard ! Vous pouvez chatter ou fixer des RDV avec vos pairs grâce à cette plateforme ! **Il est impératif de télécharger l'application swapcard afin de présenter votre badge qui vous permettra d'accéder au lieu de la conférence.**

## 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** et au planning
- **Visionner en live** la conférence
- 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 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 connectez aux autres participants, échangez avec eux
3. **Réservez vos places** aux sessions sur inscriptions : Open-Labs et Apatams.

## Les essentiels – la suite

### ACCÈS AUX ATELIERS

*Vous n'avez pas besoin de vous préinscrire pour les ateliers, ils sont en libre accès. Nous vous conseillons cependant d'arriver dans la salle quelques minutes avant le début de chaque session pour être sûr d'avoir une place. Certains ateliers seront doublés.*

### RESTAURATION

*Le déjeuner est compris dans le prix de la formation. Des pauses-café sont également prévues aux heures indiquées sur le planning. Les dîners ne sont pas compris durant la conférence.*

### VESTIAIRES

*Vous pourrez disposer vos affaires dans un vestiaire non gardé au niveau de la borne d'accueil de l'amphithéâtre. L'AFF décline toute responsabilité en cas de perte ou de vol.*

### DROIT À L'IMAGE

*Vous êtes susceptibles d'être photographiés ou filmés lors de la formation. Si vous ne souhaitez pas apparaître sur les films et photos, merci de le préciser à l'accueil de la conférence.*

### PRECAUTIONS COVID-19

**Conformément aux dispositions légales en vigueur, un pass sanitaire sera à présenter obligatoirement à l'entrée avec une pièce d'identité.**

*L'AFF met en place des mesures sanitaires pour vous protéger :*

- *Le port d'un **masque** chirurgical ou en tissu est obligatoire*
- *Respecter une **distance physique***
- ***Se désinfecter les mains** avant de pénétrer dans la salle*
- ***Respecter les consignes** sanitaires et les signalétiques dédiées*

### PRÉSENTATIONS ET REPLAYS

*À l'issue de la conférence, les présentations et les replays des sessions seront disponibles sur notre site [www.fundraisers.fr](http://www.fundraisers.fr). Les identifiants pour y accéder vous seront envoyés par email.*



# Temps forts



## Ouverture

**Mardi 16 novembre à 14H30**

Cette année, **Frédéric Jousset**, Fondateur d'Art Explora et Co-fondateur du groupe Webhelp, nous fera l'honneur d'ouvrir la 11<sup>e</sup> édition de cette conférence. A la fois entrepreneur et grand mécène de la culture, Frédéric Jousset témoignera de son parcours, de ce qui l'a amené à créer la fondation philanthropique Art Explora, et partagera son regard sur les enjeux du mécénat et l'émergence des nouveaux modèles économique dans le secteur culturel.

Art Explora a été créée par Frédéric Jousset, entrepreneur français et grand mécène de la culture. Diplômé d'HEC en 1992, dont il préside aujourd'hui l'association des anciens élèves, Frédéric Jousset a co-fondé le groupe Webhelp qui compte aujourd'hui plus de 80 000 collaborateurs et devient rapidement l'un des leaders mondiaux de la gestion de la relation client. Passionné d'art et de patrimoine, Frédéric Jousset est très impliqué dans le monde culturel. Président de Beaux Arts & Cie (Beaux Arts Magazine), propriétaire du Relais de Chambord, il a présidé le conseil d'administration de l'Ecole nationale supérieure des Beaux-Arts de Paris de 2011 à 2014. Administrateur de l'École Nationale des Arts Décoratifs, mais aussi du Louvre depuis 2016, il s'est notamment engagé auprès du musée pour initier des conférences dans les prisons. Il a également été chargé en 2018 par le président de la République d'animer le groupe de travail pour le lancement du Pass Culture. Il est actionnaire de différentes entreprises dans le secteur de l'art dont Arteum (boutiques de musées), Incubart (plateforme d'art) et Artsper (market place dans l'art). Frédéric Jousset est Chevalier de l'Ordre National du Mérite, Commandeur de l'Ordre des Arts et des Lettres et Chevalier de la Légion d'Honneur.





## Table-ronde

Mercredi 17 novembre à 9h

### Mécénat post-crise : Comment les relations entre les fondations d'entreprises et les institutions culturelles ont évolué ? Bilan et perspectives à venir

*La crise covid a rebattu les cartes du paysage culturel dans cette période de crise sanitaire de la France. Au-delà des impacts économiques sans commune mesure pour les entreprises et les institutions culturelles, les confinements successifs ont révélé la nécessité de la culture et ont fait émerger dans les débats publics l'idée de la culture comme une cause essentielle à défendre. De plus, les fermetures des lieux culturels ont aussi empêché les institutions culturelles d'honorer certaines contreparties de mécénat. Cette période a-t-elle amené les fondations d'entreprises à soutenir différemment les organisations culturelles ? Quelle sera leur implication à l'avenir ? Comment soutenir les projets artistiques et culturels ? L'urgence de soutenir certaines compagnies ou artistes a-t-elle resserré les liens entre porteurs de projets et mécènes ? Les intervenants partageront leur retour d'expérience sur les deux dernières années ainsi que leur ressenti à chaud d'une rentrée qui démarre avec une reprise de la vie culturelle, des expositions, des concerts et des spectacles.*

Avec :

**Mathilde Favre**, Responsable du mécénat musical de la Fondation BNP Paribas

**Christophe Monin**, Directeur du mécénat et du développement de la Philharmonie de Paris

**Manoelle Lepoutre**, Déléguée générale de la Fondation d'entreprise Total Energies

**Nicolas Sonnet**, Avocat associé chez CMB et Associés et Vice-Président de l'association Mécénat Touraine Entreprises

Animée par **Cécilie de Saint Venant**, Directrice de la communication, de la marque et du mécénat au Domaine national de Chambord





## Open Labs

*Sur inscription préalable*

*Places limitées : 20 personnes maximum*

**Durée : 2h30**

*Session interactive avec un intervenant, spécialiste du sujet, qui animera l'Open Lab de façon créative et participative autour du thème. Lors de cette session chaque participant est invité à contribuer à une production collective et temps de travail en sous-groupes pour faciliter les interactions. Une session pour mettre son imagination en ébullition et faire émerger des idées.*

*Pensez à vous inscrire en amont pour réserver votre place, car il n'y en n'aura pas pour tout le monde !*

*Session exclusivement réservée aux fundraisers membre d'une organisation d'intérêt général.*

### Open-Lab 1 - STRATEGIE

#### **Repenser son modèle économique : de la diversification des ressources à la responsabilité sociétale de son organisation**

*L'impossibilité d'accueillir du public ou d'organiser des événements a fragilisé les revenus provenant notamment de la billetterie et du mécénat et nous a rappelé l'importance de diversifier ses ressources pour préserver la santé économique de sa structure. Par ailleurs, cette période de grandes mutations a aussi fait émerger dans le débat public la nécessité de s'emparer des enjeux sociétaux et environnementaux. C'est pourquoi réinterroger aujourd'hui son modèle économique est crucial pour pérenniser et imaginer l'avenir de sa structure culturelle. Pauline Legros partagera avec vous, au travers de sa mission d'accompagnement de l'APAP (advanced performing art project), comment les membres de ce réseau dédié au spectacle vivant réinterrogent leur modèle économique à horizon 2024 tout en intégrant de nouvelles pratiques professionnelles en interne, avec leurs partenaires et plus largement avec les parties prenantes.*

**Pauline Legros** (Consultante)

### Open-Lab 2 – PHILANTHROPIE

#### **Sollicitation des grands donateurs, cela ne s'improvise pas**

*Bien réussir un entretien avec un grand donateur potentiel demande un travail de préparation, de la méthode et des soft skills. Avez-vous déjà imaginé être une petite souris pour observer comment d'autres fundraisers font pour solliciter un grand donateur ? Cette session sera un véritable voyage au coeur de la sollicitation qui vous mènera de la théorie à la pratique : de la méthodologie de sollicitation, des exemples concrets et des bonnes pratiques pour convaincre et toucher un philanthrope prospect.*

**Marianne Maillot** (Vision Philanthropie)



# Ateliers

Ces ateliers vous permettront d'élargir vos connaissances et de gagner en compétences sur différents aspects de la collecte : des clés pour élaborer votre stratégie de fundraising en France et à l'international, des conseils pour développer le mécénat individuel et les relations grands donateurs au sein de votre association 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.



## 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.

### CHEMIN PARCOURU

#### Atelier focus 3 - Retour sur le chemin parcouru aux Nuits de Fourvière

Retour sur la stratégie de collecte du Festival international et pluridisciplinaire de la Métropole de Lyon, Les Nuits de Fourvière qui, depuis 1946, fait coexister chaque été les disciplines artistiques dans les théâtres romains (130 représentations et plus de 150 000 spectateurs). Le festival bâtit depuis de nombreuses années des liens étroits avec le secteur économique et les entreprises du territoire. Le modèle économique du festival (EPIC) repose aujourd'hui à 25% sur le soutien des entreprises via deux axes de développement : le mécénat et les relations partenariales, et, l'offre soirée pour les entreprises. Fanny Pelletier reviendra sur la façon dont le festival est devenu un lieu incontournable de relations publiques et permet de fidéliser les entreprises très attachées aux Nuits de Fourvière.

**Fanny Pelletier** (Les Nuits de Fourvière)

## STRATEGIE DE MARQUE

#### Atelier 4 - Branding et diversification des ressources

A travers une sélection d'exemples internationaux, ce workshop mettra en évidence les bonnes pratiques permettant à la marque de devenir un véritable levier de développement et de diversification des ressources des organisations culturelles. Chacun des participants sera amené à définir une orientation de sa stratégie de marque qui se concrétisera par l'élaboration d'un projet de partenariat.

**Emmanuel Delbouis** (Consultant en stratégie de marque)

## STRATEGIE

#### Atelier 1 - Poser le bon diagnostic pour adapter son fundraising

Connaître ses ressources, définir ses besoins, identifier ses leviers de croissance... Le diagnostic est une étape essentielle à la définition d'une stratégie de collecte efficace. Et si la réussite de sa collecte ne dépendait pas d'une seule cible ou d'un seul canal ? Par des exemples concrets, les intervenants vous inviteront à réinterroger votre modèle afin que la diversification des cibles et des moyens de collecte permette l'atteinte de vos objectifs.

**Roland Raymond et Damien Jacquinet** (Com&Sens)

## INDIVIDUS

## PHILANTHROPIE INTERNATIONALE



## Atelier 5 - Et si vous développiez votre fundraising au-delà des frontières ? Cap à l'international !

La crise que nous venons de traverser l'a confirmé, les enjeux sont de plus en plus mondialisés et la générosité s'exprime aussi de façon transnationale. Certains pays ont un potentiel immense de donateurs et l'attrait du fundraising international est évident, mais comment s'y prendre ? Quelles questions fiscales se posent ? Revue des points essentiels et dispositifs pour bien anticiper votre stratégie de collecte internationale.

**Marie Caillat** (Fondation de France) et **Sibylle Mazot** (INHA)

## DONATEURS INDIVIDUELS

### Atelier 8 - Retour sur les innovations de collecte nées de la crise sanitaire dans le secteur muséal : bilan et projection

De nombreuses initiatives innovantes en matière de collecte de fonds ont fleuri au cœur de la crise dans le secteur muséal pour maintenir le lien avec les donateurs. Les intervenants vous présenteront deux nouvelles offres qu'ils ont mis en place pendant cette période de confinements successifs qui a éloigné les visiteurs des musées. Ils partageront leur bilan et comment ils envisagent la place de ces offres pour l'année à venir.

**Josy Carrel-Torlet** (Paris Musées), **Pierre-Yves Lochon** (CLIC France) et autres intervenants à venir.

## DATA ET STRATEGIE

### Atelier 2 - Membership et digitalisation, nouveaux leviers de développement

Le Mucem prépare une nouvelle offre d'abonnement mensuelle dématérialisée, du tunnel de vente au contrôle d'accès. L'atelier revient sur les travaux préparatoires de cette offre, qui croise les enjeux du crowdfunding, du marketing digital et du mécénat d'entreprise. Dans un contexte post-covid, ce projet est une réponse à trois enjeux plus que cruciaux pour le Mucem : développer ses ressources propres, développer son ancrage territorial et développer son public.

**Victor Jacques** et **Adrien Joly** (MUCEM)

## DIGITAL

### Atelier 6 - Comment faire grandir sa collecte digitale ?

Se lancer dans une collecte digitale est un défi pour toute structure du non profit, notamment pour le secteur culturel qui par tradition se tourne plus souvent vers les grands donateurs et mécènes que vers le grand public. Pour autant, le digital peut constituer un levier très efficace pour le développement et la diversification de la collecte des acteurs de la culture. A travers l'exemple du Château de Versailles et l'expérience de l'agence Orixia Fundraising, évoquons ensemble les bonnes pratiques pour se lancer dans une collecte online réussie.

**Anne Roullier** (Orixia Fundraising), **Oriane Sarda** et **Marion Hugues-Andrieu** (Château de Versailles)

## KEYNOTE SPEAKER - MEMBERSHIP

### Leveling up your membership program: learning from the American model

Session internationale en anglais

A carefully crafted membership program connects to and complements your organization's mission and vision and offers a range of services and experiences to your donors. Whether you are creating a new membership program, or revamping an existing one, this session presents sustainable practices to build new connections, engage members, and deepen relationships with your donor base.

Amanda Nelson, spécialiste culturelle et professeur américaine nous fait le plaisir d'animer en duplex un atelier pour vous inspirer et découvrir comment les fundraisers américains développent le membership dans leurs institutions culturelles. L'adhésion joue un rôle essentiel dans la stratégie de collecte de fonds. Le programme de membership permet d'établir de nouveaux liens avec les visiteurs ou les spectateurs qui veulent s'impliquer davantage ou contribuer à l'organisation.

**Amanda Nelson, Ph.D.** (Associate Professor, MFA Arts Leadership - USA)



## RELATIONS ENTREPRISES

### MECENAT ET INTERNATIONAL

#### **Atelier 7 - Outils et stratégies mécénat des institutions culturelles françaises à Rome**

*Le Palais Farnèse et la Villa Médicis, deux joyaux de l'architecture de la Ville Éternelle sont aujourd'hui le siège d'institutions françaises. Le Palais Farnèse est le siège de l'Ambassade de France et de l'Institut français, organisme officiel pour la promotion de la langue et de la culture françaises en Italie, et la Villa Médicis celui de l'Académie de France à Rome. Ces deux "ambassades culturelles" ont respectivement développé une stratégie de mécénat et de parrainage pour alimenter les ressources dédiées. Véritables outils de soft power, nous verrons quels moyens et stratégies de levée de fonds elles ont mis en place sur la base des diverses dynamiques transalpines.*

**Lison d'Houwt** (Consultante)

### MECENAT

#### **Atelier 9 - La philanthropie corporative**

*Aujourd'hui, la philanthropie corporative se raffine de plus en plus pour devenir un outil stratégique pour les entreprises. Une grande évolution pour les organismes caritatifs particulièrement dans le secteur de la culture qui doivent s'adapter et innover afin d'assurer leur raison d'être. Comment se réinventer dans la crise actuelle en cherchant des solutions gagnantes pour les organisations comme la vôtre afin de bâtir des relations à long terme ? Notre conférencière vous partagera sa vision de ce monde en transformation !*

**Nathalie Ashby** (CIBLE)



## TEMPS DE RESPIRATION

### **Yoga - Pranayama et Asana**

*40 min – En ligne*

*Rien de tel qu'un cours de yoga pour réveiller son corps le matin. Essayez ce flow de 40 min énergisant alliant techniques de respiration (Pranayama) et maintien de postures (Asana).*

*Ce cours est accessible à tous niveaux.*

**Ariane Edjtemai** – Professeur de yoga



# Remerciements

## Le comité de pilotage de cette 11<sup>ème</sup> édition

L'AFF souhaite remercier tout particulièrement les membres du Comité de Pilotage qui ont grandement contribué au programme de cette 11<sup>ème</sup> édition :

**ALBIN GAUDAIRE**

*AROP (Association pour le Rayonnement de l'Opéra national de Paris)*

**JULIEN GUINHUT**

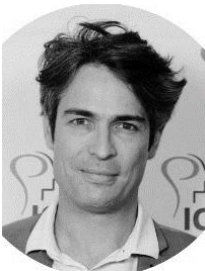
*Institut océanographique, Fondation Albert 1er*

**CAROLE BOIVINEAU**

*Fondation Foujita sous égide de la fondation Apprentis d'Auteuil*

**GUILLAUME HOUSSE**

*Château de Vaux-le-Vicomte*



**LUCIE PACIFIC**

*Les Concerts de Poche*

**FANNY PELLETIER**

*Les Nuits de Fourvière*

**CECILIE DE SAINT VENANT**

*Domaine national de Chambord*

**ZOE MACEDO**

*Philharmonie de Paris*

Ils s'engagent à nos côtés,

**MERCI A EUX**

## Partenaires

### PARTENAIRE NETWORKING



**Cible** est une agence créative qui œuvre en Amérique du Nord et en Europe depuis 20 ans. Elle accompagne les organisations philanthropiques à développer leur marque sociale 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 à partir d'une seule et même plateforme Cloud qui offre une diversité de canaux de collecte.

### PARTENAIRES OR



Depuis 2011, **COM&SENS** accompagne le développement d'associations, de fondations et d'entreprises qui mettent la croissance de la personne au cœur de leur projet. Grâce à

une approche globale, COM&SENS offre à des structures de toute taille, des moyens concrets pour démarrer et/ou développer une communication de générosité : conseil, mailings, campagnes digitales, vidéos, opération grands donateurs... En oeuvrant ensemble, nous offrons les meilleures chances de réussite à vos projets les plus ambitieux, dans un esprit collaboratif et co-créatif qui favorise l'émergence et la convergence des talents. En 2020, COM&SENS se dote officiellement d'une mission en faveur de l'intérêt général et devient la "première agence à mission".

### PARTENAIRES ARGENT



**ORIXA FUNDRAISING** : Après 10 ans d'existence et une centaine d'associations et fondations accompagnées, Orix Media crée Orix Fundraising. Une marque experte des temps forts de la collecte comme des problématiques de communication des structures du non profit. Pilotée par

A. Roullier, experte du fundraising, en lien avec toutes les agences spécialisées, partenaire des institutions caritatives, Orix Fundraising vous propose un accompagnement sur-mesure, des offres adaptées et une équipe dédiée.



**iRaiser** développe des logiciels dédiés à la collecte digitale pour des associations à but non lucratif. La société travaille avec plus de 500 organismes dans 16 pays différents. Depuis 2012, iRaiser a aidé ces

organismes clients à collecter plus de 900 millions d'euros, devenant le leader européen de la collecte digitale. iRaiser est implanté en France, aux Pays-Bas, en Italie, au Danemark, en Belgique, au Royaume-Uni, en Finlande, et continue son expansion dans toute l'Europe. Dans le secteur de l'éducation, iRaiser accompagne la Fondation des Ponts et Chaussées, la Fondation HEC, Fondation Sciences Po Paris, Fondation de l'Université catholique de Lille, Université Bocconi et Université de Venise en Italie, Université catholique de Louvain en Belgique.

## PARTENAIRE BRONZE



UNE AUTRE BANQUE EST POSSIBLE

défricheur de nouvelles frontières, le Crédit Coopératif s'engage sur tous les fronts, auprès des acteurs du logement social, de la culture pour tous, de l'insertion, du handicap, de la santé publique, des mutuelles, des services à la personne, des personnes fragiles, de l'éducation, de la recherche, des coopératives, des scop...

Le Crédit Coopératif permet à chaque client d'être acteur de sa banque, d'intégrer et partager le « pouvoir » au sein d'une banque qui finance une économie au service de notre société et du bien-être des hommes.

C'est son éthique qui lui fait refuser le recours aux paradis fiscaux. C'est sa vocation de banquier d'innover et qui lui permet d'affirmer qu'une autre banque est possible.

Banque de l'économie réelle pour entreprendre et s'engager autrement, le **Crédit Coopératif** est la banque de référence de l'économie sociale et solidaire.

Ses valeurs humanistes et écologiques, ses solutions pour faire de l'argent un outil socialement utile lui permettent d'être une banque différente pour ses clients entreprises et particuliers. Pionnier et

## PARTENAIRES INSTITUTIONNELS



**France Festivals** constitue depuis plus de six décennies un important réseau de festivals de musique et du spectacle vivant en France. Acteur et témoin de l'évolution des pratiques artistiques et des politiques culturelles, France Festivals accompagne ses adhérents dans la mise en œuvre des stratégies de développement et la valorisation de leurs activités.

La mutualisation de la réflexion, le partage d'expériences et les actions collectives sont les orientations de la fédération pour une plus grande reconnaissance du rôle des festivals dans l'aménagement culturel du territoire et dans les politiques publiques actuelles de l'État et des collectivités locales.



**PROFILCULTURE**

et



d'accompagnement à travers une approche sectorielle tenant compte de la complexité et de la diversité de l'emploi culturel. ProfilCulture est aussi présent dans le secteur de la formation avec le site [profilculture-formation.com](http://profilculture-formation.com).

La société a également diversifié son activité avec des prestations de cabinet de recrutement, d'ingénierie culturelle, de conseil en organisation et ressources humaine, et d'accompagnement professionnel à travers ProfilCulture Conseil et ProfilCulture Compétences.



**CLIC** : 13 ans après sa création, le Club Innovation & Culture est devenu la principale plateforme francophone de veille, d'information, de formation et de mutualisation sur l'innovation patrimoniale et muséale. Fédérant près de 180 institutions et collectivités gestionnaires de plus de 500 lieux culturels et une trentaine d'entreprises, le CLIC France favorise le partage de leurs bonnes pratiques auprès de 2 700 professionnels et accompagne toutes les formes d'innovation.





## Présentation de l’AFF

*L’Association Française des Fundraisers (AFF) est l’association des professionnels de la collecte de fonds exerçant dans tous les secteurs de l’intérêt général.*

*Elle a pour mission la formation des fundraisers, l’amélioration de la pratique professionnelle, tant d’un point de vue éthique que technique, et la reconnaissance de la profession. L’AFF est aussi un centre de ressources et d’informations pour les fundraisers, un lieu d’échanges et de partage entre les professionnels de la collecte de fonds.*

*Dans le cadre de ses activités, l’Association Française des Fundraisers propose :*

### **Pour se former**

- *Quatre grands rendez-vous annuels de plusieurs journées comprenant des dizaines d’ateliers et réunissant les professionnels du fundraising qui trouvent l’occasion unique de se rencontrer, d’échanger et d’apprendre. La conférence dédiée aux professionnels de la culture, la conférence de fundraising pour l’enseignement supérieur et la recherche, le séminaire francophone de la collecte de fonds, la conférence dédiée au secteur confessionnel ;*
- *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 disponibles en ligne : [www.fundraisers.fr](http://www.fundraisers.fr) ;*
- *Des petits déjeuners mensuels et des déjeuners thématiques, 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 bimensuel 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.*



## Les informations pratiques

### Date

16 et 17 novembre 2021

### Lieu

**16 novembre : Halle Pajol - Auberge de Jeunesse Paris Yves Robert**  
20 esplanade Nathalie Sarraute - 75018 PARIS

**17 novembre : à distance (digital)**

### Tarifs

#### **Formule Hybride : 11<sup>ème</sup> Conférence de fundraising pour la culture**

*Tarif adhérent : 270 euros (réservé aux personnes à jour de leur cotisation 2021)*

*Tarif non-adhérent : 390 euros TTC*

*Lors de votre inscription il vous sera également proposé de devenir adhérent de mi-année pour 99€ TTC*

*Tarif Inscription + Adhésion de mi-année : 270 + 99 = 369 euros TTC*

#### **Formule 100% digitale : 11<sup>ème</sup> Conférence de fundraising pour la culture**

*Tarif adhérent : 150 euros (réservé aux personnes à jour de leur cotisation 2021)*

*Tarif non-adhérent : 250 euros TTC*

*Lors de votre inscription il vous sera également proposé de devenir adhérent de mi-année pour 99€ TTC*

*Tarif Inscription + Adhésion de mi-année : 150 + 99 = 249 euros TTC*

**Tarif adhésion\*\* : 99€**

*Merci de contacter l'AFF pour toute demande de tarif « Petite association » (association dont le revenu total ne dépasse pas 1 million d'euros) - Dans la limite de 20 places disponibles.*

*\* L'AFF n'est pas assujettie à la TVA pour ses actions de formation continue (organisme de formation déclaré sous le n°11753860375.)*

*\*\* L'adhésion est soumise à la TVA, soit 138 € TTC (ou 115 € HT) pour une adhésion annuelle (au lieu de 168 € normalement), valable du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2020 Attention, cette partie adhésion n'est pas prise en charge par votre OCPO.*

*L'AFF remercie très sincèrement tous les partenaires qui soutiennent cette édition*



**Partenaires Networking**

---

**Partenaire Or**



**Partenaire Argent**



**Partenaires Bronze**



**Partenaires Institutionnels**

