

**PROGRAMME
100% DIGITAL**

AFFséminaire



22^{ème} Séminaire francophone
de la collecte de fonds



27, 28 et 29 juin 2023

Programme Digital et Planning

Pour des ressources pérennes
**NOUS RECRUTONS
ET FIDÉLISONS
VOS DONATEURS
EN PA**

Depuis plus de 10 ans, nous mettons notre expertise du télé-fundraising au service des associations, ONG, fondations et hôpitaux. L'acquisition de dons par prélèvements automatiques (PA) est notre spécialité.

NOS PERFORMANCES PA

- **QUANTITÉ** : Chaque mois, plusieurs milliers de PA obtenus
- **QUALITÉ** : Une faible attrition à moins de 5% au bout de 6 mois en moyenne
- **PÉRENNITÉ** : Un profil de donateurs mature et stable, d'une durée de 7 ans en moyenne

NOS CAMPAGNES PA

- Acquisition de nouveaux donateurs, directement en PA, sur nos propres fichiers (conquête)
- Conversion de vos donateurs ponctuels en donateurs réguliers (transformation)
- Augmentation du montant de vos PA (upgrade)
- Réactivation de vos donateurs réguliers abandonnistes (repêchage)

Contactez-nous !
www.groupe-fidelis.fr

David Klajman : dklajman@groupe-fidelis.fr



Groupe
FIDELIS

Générateur de ressources depuis 2012



Edito

Les défis sociétaux et environnementaux auxquels nous sommes confrontés à tous les niveaux de la société dans nos organisations et personnellement ont de quoi nous donner le vertige ! Fundraisers, nous avons la chance de pratiquer des métiers au service des réponses à apporter à ces enjeux. Nous mobilisons les ressources pour agir et les besoins sont croissants.

C'est une chance oui, mais c'est aussi un immense défi pour nous professionnels : celui de savoir **renouveler et transformer nos pratiques**, de savoir répondre aux attentes de générations ayant des visions du monde aussi différentes que les **Baby-boomers ou la génération Z. Dans un monde d'ultra-connexion, de nouveaux comportements et de nouvelles formes d'engagement apparaissent, parfois** plus volatiles.

Autre enjeu majeur qui nous invite à la transformation : celui de la sobriété qui s'impose à nous dans un contexte de crises économique, énergétique et environnementale et nous invite à repenser nos pratiques pour tendre vers un fundraising plus durable et responsable.

De nombreuses questions se posent donc à nous pour faire cohabiter des générations de fundraising et de fundraisers : *Quid* de la pérennité de nos modes de collecte traditionnels avec des sollicitations papier à l'heure du digital roi ? *Quid* de la durée de vie du chèque à l'heure des nouvelles technologies de paiement mobile ? Il ne s'agirait pourtant pas de reléguer aux archives les méthodes traditionnelles du marketing direct car elles demeurent souvent pertinentes et riches d'enseignements. Loin de s'exclure, les pratiques et outils se cumulent, s'articulent, se conjuguent et nous amènent à décroquer notre vision des cycles relationnels pour établir une conversation de qualité avec nos donateurs mais aussi nos sympathisants.

Agilité, exploration, résilience sont des forces que nous avons su cultiver au fil des années. Face aux « mutations » en cours, la remise en question, le renouvellement des pratiques, l'anticipation, l'innovation s'imposent à nous, avec souvent trop peu de moyens et une culture du risque limité.

A l'occasion de cette 22^{ème} édition du Séminaire francophone de la collecte de fonds, nous vous invitons à venir écrire collectivement le fundraising d'aujourd'hui et de demain : grandir ensemble dans nos pratiques, partager vos expériences entre pairs, monter en compétences, réfléchir à nos enjeux pour transformer ces évolutions et mutations en opportunités au service de vos organisations et de leurs missions d'intérêt général.

Venez faire le plein d'idées pour co-construire des stratégies de fundraising pérennes et durables.



Yaële Aferiat
Directrice de l'AFF

22^{ème} SEMINAIRE FRANCOPHONE DE LA COLLECTE DE FONDS - PROGRAMME 100% DIGITAL

Vous ne pouvez pas vous déplacer, vous voulez tester ce séminaire, vous n'avez pas assez de temps, votre organisation n'a pas le budget cette année pour un séminaire, nous avons sélectionné pour vous plusieurs sessions afin de vous proposer un programme de qualité en digital.

Rejoignez-nous pour assister à une dizaine d'ateliers sur des thématiques variées : des fondamentaux du fundraising, deux intervenants internationaux, une session grands Donateurs, de l'innovation et de la connaissance marché, une étude de cas 360°.

Les conférences digitales ne remplaceront jamais l'expérience du séminaire avec ses temps d'échanges et de partage, mais nous espérons que ce programme vous plaira et vous permettra de monter en compétence, de réfléchir aux enjeux de demain et de vous inspirer.

Les objectifs du Séminaire en digital :

- 1) Permettre de connaître les outils, les techniques et les grandes tendances qui serviront au mieux la stratégie de collecte.
- 2) Assister à des sessions animées par des experts reconnus, qui partagent leurs savoir-faire et leurs expériences en matière de fundraising.
- 3) Aborder des thématiques variées pour tous les niveaux : le format digital favorisera les ateliers de niveaux experts, et intermédiaires.
- 4) Proposer une ouverture internationale : chaque année, nous vous offrons un regard international avec des intervenants venus d'Europe et d'ailleurs.
- 5) Bénéficier de coachings personnalisés en digital avec les partenaires du Séminaire

PRÉSENTATIONS EN LIGNE (Les + du format Digital)

La Programmation digitale est accessible en streaming pour vivre le séminaire en live via l'application Swapcard. À l'issue du séminaire, les captations et les présentations pdf des intervenants seront disponibles sur Swapcard dans un premier temps. Les identifiants pour y accéder vous seront envoyés par email.

Contenu thématique du programme :

Le programme est construit par et pour les fundraisers, nous avons à cœur de couvrir les thèmes qui font le quotidien des fundraisers tels que :

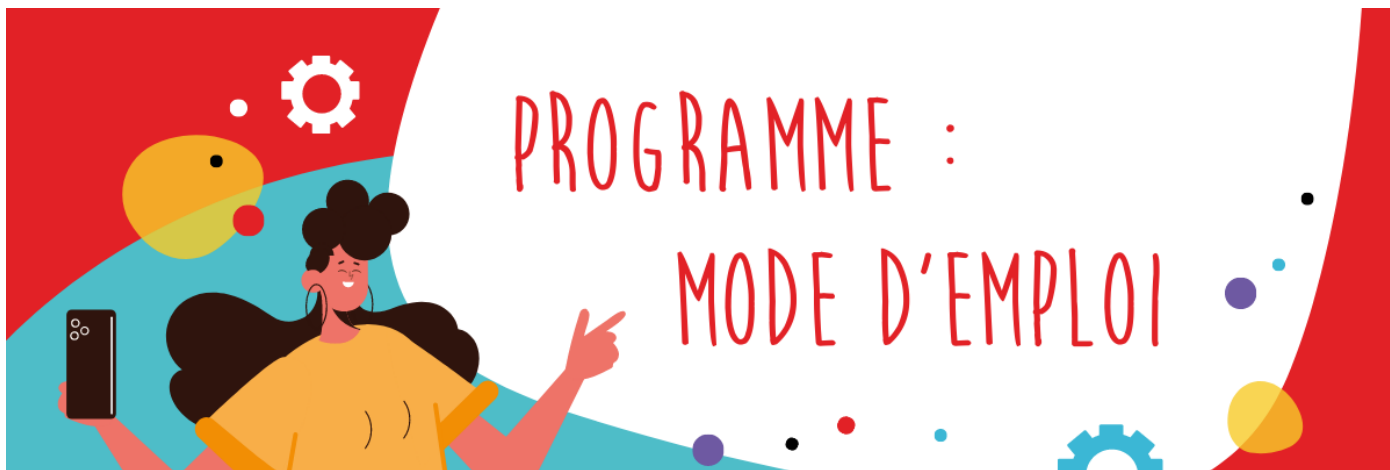
Stratégie et mise en œuvre - Mécénat et partenariat avec les entreprises - Fundraising des particuliers - Grands donateurs - Marketing relationnel - Legs - Transformation digitale - Cadre juridique et fiscal du fundraising.

22^{ème} édition – Programme Digital

12 sessions en digital / parmi **81 sessions** enrichies et renouvelées

22 intervenants en digital / parmi **130 intervenants experts** et praticiens du fundraising

50 professionnels en digital / parmi **700 professionnels** attendus



Monter en compétences



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 compréhension 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 pratiques.



LA TABLE RONDE (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.

ATELIER B2 : L'ESPACE PERSONNEL

Un levier d'optimisation et de satisfaction de la relation client à l'heure du cross canal

Les intervenantes



Margaux DIES
Chef de projet
Digital Fundraising



Carine VINCENT
Directrice EDIIS-AID

27 Juin
à 15h40

28 Juin
à 9h00

Salle Paris

Venez nombreux!



45 avenue du Général Leclerc, 60500 Chantilly
Carine Vincent / Directrice Ediiis Aid
+33 6 09 67 57 14
carine.vincent@ediiis.fr

PARTENAIRE OR

AFFséminaire



22^{ème} Séminaire francophone
de la collecte de fonds
27, 28 et 29 juin 2023



Association Française des
Fundraisers

Membre du Club
des partenaires

* Session accessible uniquement pour les inscrits en présentiel



... Et échanger !



LES COACHINGS DIGITAUX VIA SWAPCARD (30MIN)

Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 1 personne par créneau). Ces rencontres en face à face avec un expert vous permettront de bénéficier de conseils sur-mesure sur une problématique bien spécifique au cours d'un échange confidentiel. Prenez contact avec nos partenaires sur Swapcard pour une rencontre digitale sur diverses thématiques (CRM, data, télémarketing, IFI, campagne grands dos, middle donors, prospection, collecte digitale, legs...)



Les essentiels pour profiter de la conférence digitale

Jeudi 1er juin (Replay)

9h-10h : **Webinaire de pré-séminaire**

Mardi 27 juin

14h30-15h30 : **Plénière d'ouverture**

15h40-16h40 : **Atelier**

16h40-17h10 : Pause

17h10-18h10 : **table-ronde**

Mercredi 28 juin

09h-10h30 : **Atelier**

10h30-11h00 : Pause

11h00-12h30 : **Atelier**

12h30-14h30 : Pause déjeuner

14h30-15h30 : **Atelier**

15h30-16h00 : Pause

16h00-17h30 : **Atelier**

Jeudi 29 juin

09h-10h30 : **Atelier**

10h30-11h00 : Pause

11h00-12h30 : **Atelier**

12h30-14h30 : Pause déjeuner

14h30-15h30 : **Atelier**

15h30-16h00 : Pause

16h00-17h45 : **Plénière de clôture**

17h45 : **Remerciements**



LA PLATEFORME DIGITALE ET NETWORKING DE 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
- **Assister** aux interventions en digital
- **Prendre des RDV de coaching digitaux** avec des experts
- **Développer votre réseau** : connexion, chats, prises de RDV
- **Retrouver les replays et les présentations** pdf des intervenants à l'issu du séminaire

Comment ça marche ?

1. **Un email de l'AFF envoyé via Swapcard** vous informant de la création de votre compte vous sera adressé **2 semaines 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** : l'inscription sur Swapcard est nécessaire **pour les coachings digitaux**. Ces Rendez-vous personnalisés en Visio sont fixés à l'initiative des participants, validés par les intervenants, selon les disponibilités.



Tout au long de ce séminaire, des invités inspirants nous feront part de leurs expériences et de leurs idées, de leurs visions du fundraising. Pour ces plénières, un invité au parcours exceptionnel nous fera l'honneur de leur présence.

Plénière d'ouverture

Mardi 27 juin, 14h30

GRAND TEMOIN

Co-fondateur de Make.org, **Axel Dauchez** nous fait l'honneur d'ouvrir le séminaire. Il interviendra sur le thème de **la transformation des modes d'engagement**.



Diplômé de l'École polytechnique, Axel Dauchez a dirigé de grands groupes et a, entre autres, été le PDG de Deezer et Publicis France puis il a tout remis en jeu. Les expériences professionnelles qu'il avait connues jusque-là avaient le goût de l'aventure, mais il lui manquait quelque chose. « Arrivé à 48 ans, je me suis dit que le moment était venu de courir après du sens. Je voulais être utile. Je me suis donc mis dans un schéma, comme au casino, de tout miser sur le rouge avec l'ambition que le projet qui en sortirait serve à quelque chose. » Axel Dauchez est, depuis 2015, le président de Make.org, une plateforme de consultations citoyennes qu'il a fondée. Sa méthode ? Consulter et mobiliser largement la société civile sur les points de consensus, là où la politique tend à diviser. En 6 ans, Make.org est devenu le leader européen de la « Civic Tech », a permis l'engagement de 8 millions de citoyens et réalisé plus de 60 actions civiques positives. Axel Dauchez a également cofondé le fonds de dotation, Make.org Foundation.

Table ronde

Mardi 27 juin, 17h10 à 18h10

L'impact en débat

La mesure d'impact est une petite musique qui peut parfois virer à la cacophonie. Il est difficile pour les organisations de s'inscrire dans ce concert qui monte. Tout le monde veut « faire de la mesure d'impact » qui est bien souvent vécue comme une injonction externe imposée par les bailleurs, des fondations de plus en plus en demande de garantie et d'éléments de réassurance qu'il trouvent dans ces fameuses mesures d'impact dont les méthodologies sont pourtant questionnées et diverses. L'objectif de cette table-ronde sera donc de permettre aux fundraisers de comprendre les outils et les enjeux, de prendre de la hauteur sur ce sujet tout en restant pragmatiques et donnant des clés pour s'emparer du sujet.

Avec **Alexandra Perrier** (Fondation FDJ), **Louise de Rochechouart** (Avisé), **Emeline Stievenart** (Atelier de l'Impact) et **Emmanuel Vaillant** (Zone d'Expression Prioritaire). Animée par **Flavie Deprez** (Carenews)

Plénières de clôture

Jeudi 29 juin, 16h00 à 16h45

ETUDE

Baromètre de la générosité 2022

Collecte de dons en 2022 : accentuation de certaines tendances du fundraising !

France générosités et Novos présenteront en exclusivité les chiffres clés du Baromètre de la générosité 2022, basé sur les dons des particuliers de 2004 à 2022 de 56 associations et fondations représentant plus d'1 milliard d'euros de dons collectés en 2022.

Quels sont les effets de l'actualité 2022 sur la collecte ? Dons réguliers et dons ponctuels : des mêmes dynamiques d'évolution ? Quels sont les canaux privilégiés cette année, avec quelles tendances ? Quels principaux enjeux pour le futur de la collecte ?

Cette conférence apportera un décryptage de la générosité des Français en 2022, avec une mise en perspective des défis à relever pour le secteur, permettant d'alimenter vos stratégies de fundraising. Le Baromètre de la générosité 2022 a été réalisé par Novos pour France générosités, avec le soutien de La Banque Postale.

Avec **Pierre Lerouge** (Novos) et **Laurence Lepetit** (France Générosités)

Jeudi 29 juin à 16h45-17h45

IWITOT: I wish I'd thought of that

L'idée du siècle... si seulement je l'avais eue !



Sur une idée originale de **Sofii** (Show case of fundraising innovation and inspiration) et de **I'FC** (International Fundraising Congress), venez-vous inspirer des idées d'hier et d'aujourd'hui avec de **vraies rock star du fundraising !**

En 7 min, chaque intervenant présentera une idée qui selon lui à changer le monde du fundraising. Une idée brillante qui l'a inspiré et qui l'inspire encore pour imaginer le fundraising de demain. 60

min de créativité et d'ambition, pour s'étonner et se réinventer !

Avec **Vincent Bodin** (Fondation de France), **Sylvie Cornu** (Institut IDEAS), **Nora Meziane-Petersen** (E-Graine), **Adrien Poujade** (ADAPEI de la Gironde) et **Aurélie Reder** (Metz Mécènes Solidaires). Animé par **Christophe Herlédan** (MINT).

Jeudi 29 juin à 17h45

Mot de clôture et remerciements



STRATEGIE 360°

INNOVATION

Comprendre les modèles économiques de la finance pour en faire des leviers de fundraising

Le secteur de la finance traverse les crises en démontrant sa résistance et une performance économique forte. Avec des modèles économiques et des mécanismes de rémunération souvent complexes, ce secteur représente, par sa croissance et sa transformation, un levier essentiel de l'avenir du fundraising. Comment se structure et fonctionne ce secteur ? Quelles sont les évolutions réglementaires le contraignant à plus de responsabilité ? Comment s'inscrire dans ces modèles économiques préexistants pour développer votre fundraising ?

Venez découvrir et vous inspirer des mécanismes de la finance pour les mettre au service de votre développement !

Jonathan Hude-Dufossé (Epic Foundation)

ARGUMENTAIRE

Bâtir un discours inspirant et convaincant : Connaissez-vous votre « Donor Value Proposition » ?

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 Circles, 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 (Cible)



MARKETING RELATIONNEL

CONNAISSANCE DONATEURS

Génération X et générosité, c'est maintenant !

Intercalée entre la Génération des Boomers et celles des Y et des Z, la Génération X est probablement celle dont le marketing se préoccupe le moins. Et c'est d'autant plus vrai dans la collecte de fonds ! Pourtant, c'est la génération qui représente près de 30% de la population, dont le niveau de vie moyen est le plus élevé, à laquelle appartient le plus grand nombre de dirigeants d'entreprises, et qui est particulièrement sensible aux initiatives citoyennes ou caritatives... Alors, il est peut-être temps de prendre cette génération un peu plus au sérieux pour préparer l'avenir de la collecte. Au travers d'études qualitatives réalisées par le CerPhi et de cas pratiques, Isabelle et Roland vous apporteront des clés d'analyse et de compréhension pour mieux capter et fidéliser aujourd'hui cette cible stratégique pour le développement de la collecte de demain.

Isabelle Khuong (Centre d'Étude et de Recherche sur la Philanthropie - CerPhi) et **Roland Raymond** (Com&Sens - Fundraising Conseil)



INNOVATION

Comment intégrer l'IA dans le fundraising ? (replay)

Que vous soyez une petite ou grande structure, comment intégrer l'Intelligence Artificielle en tant que fundraisers ? Comment Chatgpt peut vous faire gagner beaucoup de temps en tant que fundraisers ? Quels services peuvent être utilisés au quotidien ? Comment rédiger ou demander des chiffres à atteindre ? Venez le découvrir et lever les appréhensions.

David Klajman (Fidelis)

webinaire de pré-séminaire (replay)

CHEMIN PARCOURU

Collecte digitale en peer to peer : le chemin parcouru de l'AFM Téléthon

Du Défithon en 2013 à Ma collecte en 2023, Claire Schiller-Heuze et Elodie Jauneau reviendront sur l'évolution de la stratégie de collecte digitale en peer-to-peer de l'AFM Téléthon avec ses temps forts, ses succès et ses points d'améliorations et présenteront comment elles ont fait évoluer leurs outils pour la mettre en œuvre.

Claire Schiller-Heuze (AFM-Téléthon)

INTERNATIONAL - Session en anglais

Beyond digital fundraising. How a mobilisation model can harness people power and help you win ?

People have power and it's our responsibility to help them use it to change the world. Organisations from all over the world have used digital techniques as the catalyst to build or harness the energy of existing movements in order to bring about the change they want to see. Greenpeace, grassroots campaigning groups and countless political campaigns from all over the world have applied movement building techniques to their successes and we can learn a lot from them.

Paul will explain the theory behind digital mobilisation and try to convince you that your organisation should explore the model to remain relevant in this ever changing world. He will give examples of how organisations have activated this thinking to drive successful public engagement, campaigning and fundraising activities. This session will leave you with the inspiration, knowledge and examples to enable you to explore digital mobilisation at your organisation.

Paul De Gregorio (fondateur de l'organisme "Rally")

OUTILS ET INDICATEURS

Assurez un suivi clair et RGPD de vos actions digitales, tout en améliorant votre taux de conversion on-site (CRO - Conversion Rate Optimization)

Pour améliorer la performance de son site web et de ses campagnes digitales, les deux leviers sont le suivi des visiteurs (tracking) et l'optimisation du taux de conversion (CRO).

Cependant les exigences juridiques autour des outils de tracking, des cookies, des adresses IP et du consentement représentent un véritable challenge digital. Comment comprendre les comportements des visiteurs, identifier leurs difficultés, et améliorer leurs expériences avec ses propres outils, tout en étant en conformité avec le RGPD ?

Comment créer des scénarios utilisateurs qui augmenteront la conversion au don de ses visiteurs ? Comment effectuer des changements sur son site ou ses formulaires pour de meilleurs résultats ? Rejoignez cet atelier pratique pour adopter la méthodologie CRO, apprendre à réaliser une nomenclature de tracking, utiliser un outil de heatmap, définir des échantillons et KPI, préparer un test, suivre, analyser ses résultats et déployer la version gagnante.

Garance Pinaud (CFRT), **Julien Bricheux** et **Anthony Smaghe** (Adfinitas)



PHILANTHROPIE, GRANDS DONATEURS

INTERNATIONAL - *Session en anglais*

Target your next generation of major donors

As we look to a new generation of major donors, it is now more important than ever for charities to align their understanding of what drives and engages donors and prospects. Explore how you can set out to create a robust and forward-thinking engagement strategy for future major donors and understand why there will be a shift in our major donors' portfolio and their profile.

Lynda Harwood-Compton (The Brain Tumor Charity)



PARTENARIATS ENTREPRISES

JURIDIQUE

Les contreparties

La ligne rouge des contreparties accordées aux entreprises mécènes et le risque de requalification fiscale d'une opération de mécénat : cas concrets des grilles de contreparties et opérations de produit-partage

La réglementation des opérations de mécénat, et corrélativement des partenariats, fait l'objet 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 pour sécuriser fiscalement les opérations de mécénat et l'émission du reçu fiscal et vous conseiller sur les aspects pratiques de la sécurisation et de la négociation, autour d'un exemple de mise en place d'une grille de contreparties par catégorie de mécènes.

Les opérations de produit-partage, qui relèvent alternativement des régimes fiscaux du mécénat ou du parrainage, vous seront présentées sous l'angle des recommandations de sécurisation imposées par la réglementation, mises à l'épreuve de la négociation effective du fundraiser en lien avec les entreprises. Quand la théorie (synthétisée par Sandrine Goater, avocat) rejoint la pratique grâce à l'intervention de Christelle Carfantan (Responsable Fundraising au Fonds de dotation Océanopolis Acts)».

Christelle Carfantan (Oceanopolis Acts Brest) et **Sandrine Goater** (Cabinet Goater)

ORIXA
FUNDRAISING

STRATÉGIES DIGITALES

POUR COLLECTE

AMBITIEUSE

Collecte, notoriété, Libéralités, Leads...
Plus de 100 structures nous font confiance

Et si c'était votre tour ?



fundraising@orixamedia.com



07 85 98 59 60



www.orixa-media.com/fundraising/

REUSSIR SON OPERATION « GIVING TUESDAY »

Giving Tuesday, à vos marques pour collecter !

Après une brève présentation du mouvement qui fêtera sa 6^e année en France, suivie de quelques exemples de participation, Fred Fournier vous propose une séance de réflexion collective autour d'un ou de plusieurs cas de participants à l'atelier. Que faire le jour J ? Quelle place pour le #GivingTuesday dans mon plan de collecte ? Quid du digital ? Et pourquoi pas « Ze Concept » à trouver ensemble. La session se fixe comme objectif - avec vous - de concevoir « LA » bonne opération Giving Tuesday.

Frédéric Fournier (Cause&Co)



ACCOMPAGNEMENT

Le coaching : pourquoi on vous en propose ? L'équipe de l'AFF veut être au plus près de vos besoins d'évolution de carrière, de votre montée en compétences, de résolution de problèmes, propres à votre organisation. C'est pourquoi nous avons développé cet axe d'accompagnement complet au sein de nos différents événements.



Coachings via Swapcard

Nos partenaires vous proposent de prendre rendez-vous avec eux pour des coachings dédiés sur une problématique spécifique ! Prenez contact avec eux sur Swapcard pour une rencontre digitale directement sur l'application.

Une occasion unique de rencontrer nos partenaires et de bénéficier de leurs expertises.

Adress Company	Comment améliorer votre connaissance donateurs grâce à la data ?
	Quelles bases pour lancer vos campagnes de recrutement de nouveaux donateurs ?
	Collecte de leads ciblés et enrichis.
ADM Value	Télémarketing
Cible	Collecte Digitale et Animation de communauté (Donateurs/Bénévoles)
	CRM : Optimisation des processus internes, Gestion des données
Edifixio/Sales force	Thématique à venir
Factory	Grands Donateurs
Force for Good	Développer ses legs, donations et assurances-vie
	Mettre en place et déployer sa stratégie middle donors
	Initier sa collecte de fonds
HSK	L'importance de l'IFI dans les campagnes Grands Do
	Les solutions de score pour exploiter vos datas
MesOpinions.com	Collecte digital ; Automation et Copy Writing
	Data ; Prospection et ciblage
RGOODS	Collecte digitale
	Grands donateurs
Talk fundraising	L'intérêt du TMK au cœur du parcours Donateurs
Maxyma	Marketing, communication, fundraising
Orixa	Campagne de fin d'année, promotion des libéralités, digital et SEO

AFFséminaire



22^{ème} Séminaire francophone
de la collecte de fonds

27, 28 et 29 juin 2023

PLANNING DIGITAL

Mis à jour le 08/06/2023

MARDI 27 JUIN 2023

Accessible dès 9h	PRE-CONFERENCE - REPLAY Comment intégrer l'IA dans votre métier de fundraiser ?	David Klajman (Fidelis)
14h30-14h45	OUVERTURE	Yaële Aferiat (AFF) Jonathan Hude-Dufossé (EPIC)
14h45-15h30	GRAND TEMOIN La transformation des modes d'engagement	Axel Dauchez (Make.org)
15h45-16h45	CHEMIN PARCOURU Collecte digitale en peer to peer : le chemin parcouru de l'AFM Téléthon	Claire Schiller-Heuze et Elodie Jauneau (AFM Téléthon)
17h10 -18h10	TABLE-RONDE L'impact en débat	Alexandra Perrier (Fondation FDJ) Louise de Rochechouart (Avisé) Emeline Stievenart (Atelier de l'Impact) Emmanuel Vaillant (Zone d'Expression Prioritaire) Animée par Flavie Deprez (Carenews)

MERCREDI 28 JUIN 2023

9h - 10h30	JURIDIQUE La ligne rouge des contreparties accordées aux entreprises mécènes et le risque de requalification fiscale d'une opération de mécénat : cas concrets des grilles de contreparties et opérations de produit-partage	Sandrine Goater (Cabinet Goater) Christelle Carfantan (Oceanopolis Acts)
11h - 12h00	INTERNATIONAL Beyond digital fundraising. How a mobilisation model can harness people power and help you win	Paul De Gregorio (Rally)
14h30-15h30	OUTILS ET INDICATEURS Assurez un suivi clair et RGPD de vos actions digitales, tout en améliorant votre taux de conversion on-site	Julien Bricheux et Anthony Smagghe (Adfinitas) Garance Pinaud (CFRT)
16h - 17h30	ARGUMENTAIRE Bâtir un discours inspirant et convaincant : Connaissez-vous votre «Donor Value Proposition » ?	Nathalie Ashby (Cible)

JEUDI 29 JUIN 2023

9h - 10h30	MARKETING RELATIONNEL Génération X et générosité, c'est maintenant !	Roland Raymond (Com&Sens) Isabelle Khuong (Cerphi)
11h - 12h00	INNOVATION Comprendre les modèles économiques de la finance pour en faire des leviers de fundraising	Jonathan Hude-Dufossé (Epic Foundation)
12h45-13h45	LUNCH LAB Giving Tuesday	Frédéric Fournier (mind me)
14h30-15h30	INTERNATIONAL Target your next generation of major donors	Lynda Harwood-Compton (The brain Tumor charity)
16h - 16h45	ETUDE Baromètre de la générosité 2022 - Collecte de dons en 2022 : accentuation de certaines tendances du fundraising !	Pierre Lerouge (Novos) Laurence Lepetit (France Générosités)
16h45 - 17h45	IWITOT: I wish I'd thought of that L'idée du siècle... si seulement je l'avais eue !	Vincent Bodin (Fondation de France) Sylvie Cornu (Institut IDEAS) Nora Meziane-Petersen (EGraine) Adrien Poujade (ADAPEI de la Gironde) Aurélie Reder (Metz Mécènes Solidaires). Animé par Christophe Herlédan (MINT)
17h45-17h55	Remerciements et clôture	Yaële Aferiat (AFF) et Damien Cousin (CCFD Terre solidaire)

LA DATA AU CŒUR DE VOTRE STRATÉGIE DE COLLECTE

Conseil | Stratégie digitale | Stratégie Média
Connaissance Donateurs | Profiling | Vidéo
Activation | Collecte de nouveaux donateurs
Enrichissement de vos données | Plan média fichiers

Adress
Company

UNE MARQUE



adress-company.fr

Boostez et diversifiez vos stratégies d'acquisition
de donateurs grâce à la synergie des filiales **MV GROUP !**

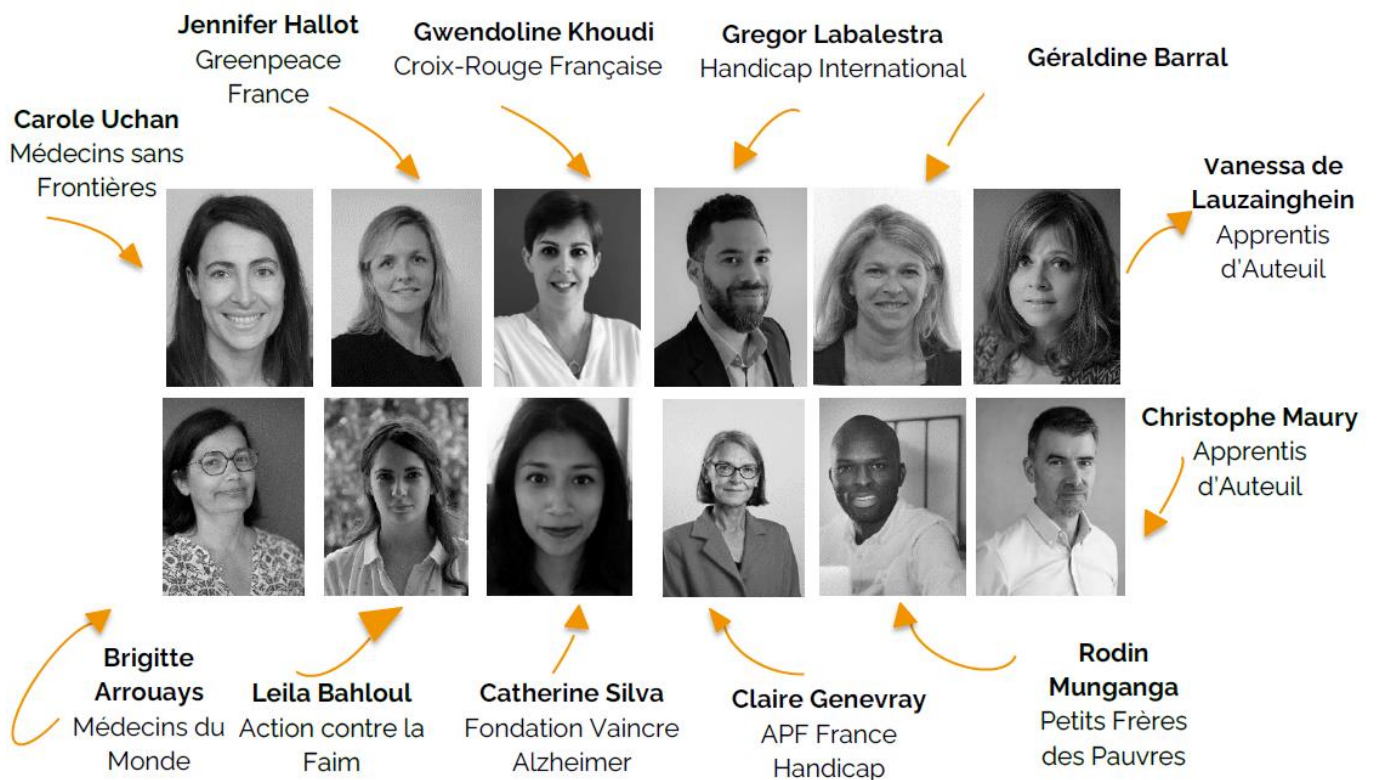


Le comité de pilotage de cette 22^{ème} édition

L'AFF souhaite remercier tout particulièrement les membres du Comité de Pilotage qui ont grandement contribué au programme de cette 22^{ème} édition

Ils s'engagent à nos côtés,

MERCI A EUX



Et merci également pour leur soutien :

- Vincent Créhalet** – Action contre la Faim
- Damien Cousin** – CCFD Terre solidaire
- Marie-Eve Lhuillier** – Greenpeace France
- Jonathan Hude-Dufossé** – EPIC Foundation



MERCI AUX PARTENAIRES !

PARTENAIRE PRINCIPAL



FIDELIS. Depuis plus de 10 ans, nous mettons notre expertise du fundraising au service d'associations et ONG, de fondations, fédérations et hôpitaux. Notre engagement : augmenter de façon significative le nombre de nouveaux donateurs et de donateurs fidèles avec un ROI garanti. Notre expertise : assurer un volume de ressources pérenne à nos clients, et donc une meilleure visibilité financière, grâce à la conversion des donateurs ponctuels en donateurs réguliers (campagnes Transformation PA et Welcome PA), grâce à l'augmentation du montant des prélèvements automatiques (campagne Upgrade PA) et grâce à la reconquête d'anciens donateurs (campagne Réactivation PA). La réussite de nos collectes de dons repose sur... [lire la suite](#)

PARTENAIRES OR



EDIIS AID. Avec Ediis-AID, bénéficiez de l'ensemble des solutions techniques & humaines pour mobiliser votre audience et gérer efficacement vos campagnes, vos dons et vos précieux donateurs. CRM dédié Fundraising, plateforme digitale, marketing automation, fulfilment, édition et routage de vos reçus fiscaux... une offre personnalisée, pour une collecte optimisée. En 2022, nos plateformes ont géré plus de 653 millions d'euros issus des campagnes cross canal de nos clients. Aujourd'hui plus de... [lire la suite](#)



ORIXA FUNDRAISING. Orixia 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... Orixia Fundraising vous propose un accompagnement sur-mesure, des offres adaptées et une équipe d'experts dédiée !

PARTENAIRE ARGENT



ADFINITAS. Pour révéler l'engagement de tous les publics, l'agence de marketing adfinitas a développé un écosystème qui favorise l'innovation : parcours donateur, data, recherche d'une compréhension des insights donateurs, co-création avec les clients, Demain la Veille... En faisant grandir ses équipes en termes de compétences, d'autonomie, d'efficacité et de bien-être, adfinitas propose les stratégies les plus novatrices à plus de 40 acteurs, dont l'Institut du Cerveau, la SPA, les Petits Frères des Pauvres... [lire la suite](#)



ALTERIADE. La SCOP Alteriade est une agence conseil en communication et fundraising. Depuis 2005, ses équipes (29 personnes aujourd'hui) accompagnent les acteurs de l'intérêt général, de manière raisonnée et engagée, pour développer leurs ressources, leurs communautés et leur notoriété. Elles

conçoivent et mettent en œuvre des stratégies 360° sur-mesure (marketing relationnel, fundraising digital, legs et libéralités, communication) en plaçant innovation, performance et créativité au cœur de leur activité.



ISOKELE. Isoskèle non-profit, c'est une équipe de 30 experts dédiés à la promotion de la générosité. Nous accompagnons les associations et fondations dans l'élaboration de leurs stratégies de collecte et de communication. Nous vous donnons les moyens de mener à bien vos missions

d'intérêt général en réconciliant savoir-faire en communication et excellence en termes de précision marketing. Un équilibre qui répond aux nouveaux besoins des acteurs du secteur de la solidarité, pour qui la cohérence...[lire la suite](#)



TALK FUNDRAISING. Créé en 2007, TALK est un centre d'appels 100% dédié au Fundraising, avec 90 personnes engagées et motivées, dans des locaux totalement écologiques qui optimisent la qualité du travail. TALK accompagne les organisations tout au long du cycle de vie de leurs donateurs en intégrant le téléphone au cœur

de leur stratégie omnicanale.

PARTENAIRE NETWORKING



EDIFIXIO. Edifixio accompagne de nombreuses OSBL dans leurs programmes de transformation digitale en s'appuyant sur son partenariat premium avec Salesforce.org. Grâce aux technologies Salesforce et à nos experts techniques

& métier, nous construisons les solutions numériques permettant aux OSBL de gagner en efficacité et en agilité afin d'assurer leur succès et leur impact social. En 2023, Edifixio adopte fièrement le nouveau nom de marque Eviden (groupe Atos).

PARTENAIRE DATA



HSK PARTNERS. Le groupe HSK Partners est historiquement connu des associations et des fondations, des établissements culturels, de la défense du patrimoine. Il propose des solutions de traitements et de mise à disposition de données, de fidélisation et d'enrichissement parmi les plus complètes et les plus innovantes du marché, en B2B et B2C. HSK Partners est fier d'accompagner l'AFF et ses membres

dans leurs campagnes de recrutement de nouveaux donateurs, dans l'utilisation optimale de leur...[lire la suite](#)

PARTENAIRE DIGITAL



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 qui répond... [lire la suite](#)

PARTENAIRE THÉ À LA MENTHE



ADM VALUE. ADM VALUE, groupe de centres de contacts multisectoriels implantés dans 6 pays, met à la disposition des associations, ONG et fondations ses 150 téléconseillers dédiés à la collecte de dons. Depuis 20 ans, nous offrons aux associations un savoir-faire reconnu en fidélisation (Welcome call, Upgrading, Conversion donateurs ponctuels en donateurs réguliers, Réactivation ...) et recrutement de donateurs (ponctuels ou prélevés), dans le traitement des appels entrants/sortants et des courriels... [lire la suite](#)

PARTENAIRE PAUSE CAFÉ



IRAISER. Chez iRaiser, nous avons pour mission de donner aux organisations à but non lucratif les moyens de collecter plus de fonds et de recruter de nouveaux donateurs. Nous proposons des solutions Saas innovantes, faciles à utiliser et flexibles pour que vous puissiez vous concentrer sur ce qui compte vraiment : réaliser votre mission. Nous travaillons avec plus de 750 associations, issues de divers secteurs. Depuis notre lancement en 2012, nos clients ont collecté plus de 2 milliards d'euros avec nos solutions !

PARTENAIRE APÉRO QUIZZ



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. Filiale de NM Data... [lire la suite](#)

PARTENAIRE RECRUTEMENT



PARTIUM. Le cabinet de recrutement PARTIUM accompagne depuis 2011 les organisations qui portent un projet d'intérêt général selon 3 modalités : Recrutement, Executive Search et Management de Transition. En plus du sujet des cadres dirigeants, Partium est spécifiquement sollicité sur l'identification de fundraisers (Direction du développement, de la collecte, du mécénat/partenariat, des legs et libéralités, des campagnes grands donateurs) dans l'enseignement supérieur, la recherche, la santé, la culture.

PARTENAIRE CONSEIL CARRIÈRE



YOUR VOICE. YourVoice est le premier cabinet de recherche de leaders innovants et engagés dans tous les secteurs à impact. 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 directes. Depuis 15 ans, nos consultants ont recruté les dirigeants des organisations d'intérêt général les plus emblématiques de leurs secteurs. Notre cabinet est ainsi reconnu comme un des acteurs majeurs... [lire la suite](#)

COM&SENS **COM&SENSK.** Depuis plus de 10 ans, 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 œuvrant ensemble, nous offrons les meilleures chances de réussite à vos projets... [lire la suite](#)



ECEDI. Agence de communication digitale responsable créée en 2001, ecedi met au service du secteur associatif son expertise dans la stratégie, la conception et le développement de projets numériques sur-mesure. La conception de nos dispositifs s'inscrit dans une logique de co-construction et d'amélioration continue. Afin de vous accompagner avec le maximum d'efficacité et dans une démarche sociale et environnementale forte, les agences ecedi, Temesis et Numerik-ea (entreprise adaptée) ont fait le choix... [lire la suite](#)



EURO TVS. Filiale d'Euro. Information, adossé au Crédit Mutuel Alliance Fédérale, EURO.TVS est expert dans le traitement des dons. Depuis de nombreuses années, nous accompagnons plus de 500 clients, dont 35 associations. Nous proposons des solutions adaptables et modulables, permettant d'accepter tout type de moyen de paiement (chèques, virements, CB, chèques cadeau). Nos équipes métiers spécialisées et dédiées répondront à vos besoins, de la réception des enveloppes, à l'encaissement des dons et à... [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. Factory a accompagné plus d'une douzaine de Campagnes de développement de grande ampleur.



FORCE FOR GOOD. Force For Good est bien plus qu'une simple agence de collecte de fonds et de communication dédiée au secteur non-profit. Avec une vision audacieuse et en constante évolution, nous nous sommes adaptés à une société en mutation, repoussant les limites et les frontières pour avoir un impact encore plus grand. En rejoignant notre écosystème, vous bénéficierez d'une équipe d'experts triés sur le volet pour accompagner votre projet avec les ressources... [lire la suite](#)



HOPENING. Le GROUPE HOPENING est un acteur majeur en France des solutions de marketing numérique au service de l'engagement et de la générosité. Nos entités Conseil et Marketing : HOPENING, PHILANTHROPIA, ONE HEART, et Data : QUALIDATA, OHME, HOPENING CLOUD SERVICES, interviennent sur le plus large spectre de disciplines et pour l'ensemble des acteurs de l'Intérêt général. Spécialistes du Don et de la Générosité, notre ambition est d'accompagner ces acteurs dans la transformation numérique de leurs... [lire la suite](#)



L'ATELIER FAB. L'Atelier Fab, la conciergerie de la fabrication. Accompagnement, transparence et convivialité. L'équipe de L'Atelier Fab, c'est la vôtre : nous travaillons ensemble pour donner vie à tous vos projets de communication, dans votre budget, et toujours avec le sourire !

M A X < M A

MAXYMA. MAXYMA est une agence de fundraising et communication. Située parmi les premières agences conseil en collecte de fonds, MAXYMA s'est spécialisée dans l'initialisation et la transformation des modèles marketing des acteurs du bien commun. Depuis 20 ans, MAXYMA accompagne les associations, les fondations, les collectivités et les entreprises à mission pour créer et animer leur communauté d'engagement. Faire aimer, faire donner, faire participer. Ensemble, faisons gagner votre cause !

MESOPINIONS.COM. MesOpinions, première plateforme de Pétitions française (bon c'est vrai, y'a Change, on les aime bien mais ils ne sont ni français, ni ne travaillent pour les asso). En 2023, MesOpinions a déjà collecté 100.000 leads parmi nos 10 millions d'abonnés. 100.000 signataires engagés pour votre cause. En 2023, nous avons créé MCA: la Mobilisation pour la Cause Animale. Cette plateforme fédère toutes les pétitions de défense et nos abonnés s'y retrouvent pour...[lire la suite](#)



OKTOS. Oktos est une société de Data marketing, depuis 1993. Société pionnière dans l'analyse de données pour donner de nouveaux repères et surtout de nouveaux outils Off et On line aux principaux acteurs Marketing qui agissent sur les enjeux de fidélisation et de conquête dans l'univers du caritatif et de la presse. Cette nouvelle vision permet à l'offre marketing et de communication de se réinventer en fonction des générations et des territoires. Ces nouveaux indicateurs...[lire la suite](#)



PARAGON. De l'envoi de vos communications multicanales jusqu'au traitement des retours de campagnes de fidélisation et de recrutement, Paragon vous accompagne. Nos équipes basées en France se mobilisent depuis plus de 25 ans pour apporter une expérience donateur optimale, qu'il soit régulier, fidèle ou spontané. En 2022, nous avons géré la collecte de 2 millions de dons pour 15 associations et fondations. Qu'il s'agisse de gestion de dons ou de relation aux donateurs...[lire la suite](#)

QUALICONTACT

L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

QUALICONTACT. QUALICONTACT est spécialisée dans la relation donateurs et la collecte de dons et PA par téléphone depuis 1994. Notre équipe est 100% fundraising ! Notre moteur : l'innovation. Nos objectifs : la qualité et la performance. Notre culture : le ROI. Chaque année plusieurs dizaines d'associations et de fondations nous font confiance pour recruter et fidéliser leurs donateurs. Un projet ? Une question ? contactez Amandine Ponsard au 01 41 40 40 00 ou par email amandine.ponsard@qualicontact.com



RGOODS. Chez RGOODS, notre mission consiste à insuffler un nouvel élan à la collecte de fonds pour les associations et les fondations. Nous proposons des solutions novatrices et performantes centrées sur le donateur et l'augmentation de ressources. Ces solutions permettent de mobiliser, recruter, fidéliser et ré-activer efficacement les donateurs, qu'ils soient des particuliers ou des entreprises. Nous accomplissons cela en respectant rigoureusement les directives de rémunération du secteur et en...[lire la suite](#)



TAWKR. Tawkr est une agence de marketing direct basée en France et en Belgique. Spécialistes du recrutement de donateurs en face-à-face, nous accompagnons depuis 2015 des acteurs majeurs du caritatif en France dans leurs campagnes de recrutement de donateurs, en porte-à-porte et lors d'événements. Nous sommes convaincus que l'interaction humaine est essentielle pour bâtir une relation de confiance, sur le long terme, avec les donateurs. Chaque jour, nos +600 ambassadeurs de marque vont à la...[lire la suite](#)

UNISERVICES. UNISERVICES, c'est 20 ans d'expérience dans la DATA et la FABRICATION ! Une équipe spécialisée qui vous accompagne dans vos projets de A à Z que ce soit en matière de datas, d'impression, de fabrication ou de routage. A chaque demande : une réponse sur-mesure réfléchi ensemble ! Un interlocuteur unique pilote votre projet avec des intervenants certifiés : un vrai gage de fluidité et de fiabilité. ► 11 collaborateurs impliqués e appliqués ► 18 millions de messages arrivés à bon port...[lire la suite](#)



d donna

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...[lire la suite](#)

MINDBAZ

MINDBAZ. MINDBAZ est la solution email & SMS experte en délivrabilité. Après +10 ans dans le domaine de l'envoi de messages, Mindbaz a conquis Reworld Media, Avis Vérifiés, CuisineAZ, radins.com... Avec +1 milliard d'emails envoyés par mois, Mindbaz fait partie des principaux acteurs de l'emailing Européen avec une forte présence dans les pays francophones et en Espagne. En plus de notre plateforme SaaS, nos experts sont reconnus pour leurs expertises : délivrabilité, email, sms...

PARTENAIRE INSTITUTIONNEL



INSTITUT IDEAS. L'Institut IDEAS accompagne les organismes sans but lucratif pour renforcer leur capacité d'action et optimiser leur développement. Il s'appuie sur de bonnes pratiques en gouvernance, gestion, pilotage et évaluation. Différentes solutions sont proposées : un autodiagnostic en ligne, le Guide IDEAS, la série « Témoins engagés », et un accompagnement global jusqu'au Label IDEAS. Le Label IDEAS est un vecteur de confiance pour encourager le soutien des donateurs, mécènes et partenaires...[lire la suite](#)

PARTENAIRE MÉDIA



CARENEWS. Avec Carenews.com suivez quotidiennement l'actualité du secteur de l'engagement sociétal. Carenews.com c'est une équipe indépendante de journalistes qui trie, synthétise et vous présente toute l'information du monde associatif, du mécénat et de l'engagement sociétal. Carenews.com c'est aussi le site des acteurs de l'engagement. Chaque association, fondation, entreprise peut y créer son blog pour communiquer en bénéficiant d'un référencement puissant et d'une audience qualifiée...[lire la suite](#)



PRÉSENTATION DE L'AFF

L'**Association Française des Fundraisers** (AFF) est l'association des professionnels de la collecte de fonds exerçant dans tous les secteurs de l'intérêt général. Elle a pour mission la formation des fundraisers, l'amélioration de la pratique professionnelle, tant d'un point de vue éthique que technique, et la reconnaissance de la profession. L'AFF est aussi un centre de ressources et d'informations pour les fundraisers, un lieu d'échanges et de partage entre les professionnels de la collecte de fonds.

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

Pour se former

- Quatre grands rendez-vous annuels sectoriels ou thématiques comprenant des dizaines d'ateliers et réunissant les professionnels du fundraising qui trouvent l'occasion unique de se rencontrer, d'échanger et d'apprendre.
- Le Certificat Français du Fundraising, première formation certifiante en fundraising de douze journées, délivrée en partenariat avec l'ESSEC et reconnue au niveau européen grâce au label « EFA certification » ;
- Des journées de formation approfondies sur des thèmes ou des secteurs précis : grands donateurs, marketing direct, partenariats entreprises etc...

Pour s'informer

- Le site internet pour retrouver toutes les actualités, les offres de formation et les offres d'emploi disponibles en ligne : www.fundraisers.fr ;
- Des Live mensuels, des lieux d'échanges et des rencontres dédiées aux professionnels ;
- Le magazine *Fundraizine*, première revue entièrement consacrée à la collecte de fonds et à l'actualité de la philanthropie.
- La [newsletter](#), rendez-vous bimensuel de l'actualité du secteur ;
- La base documentaire, accessible aux adhérents de l'AFF, qui réunit plus de 850 documents et études pour vous accompagner dans vos recherches et vos réflexions

Retrouvez le catalogue des formations [ici](#) :

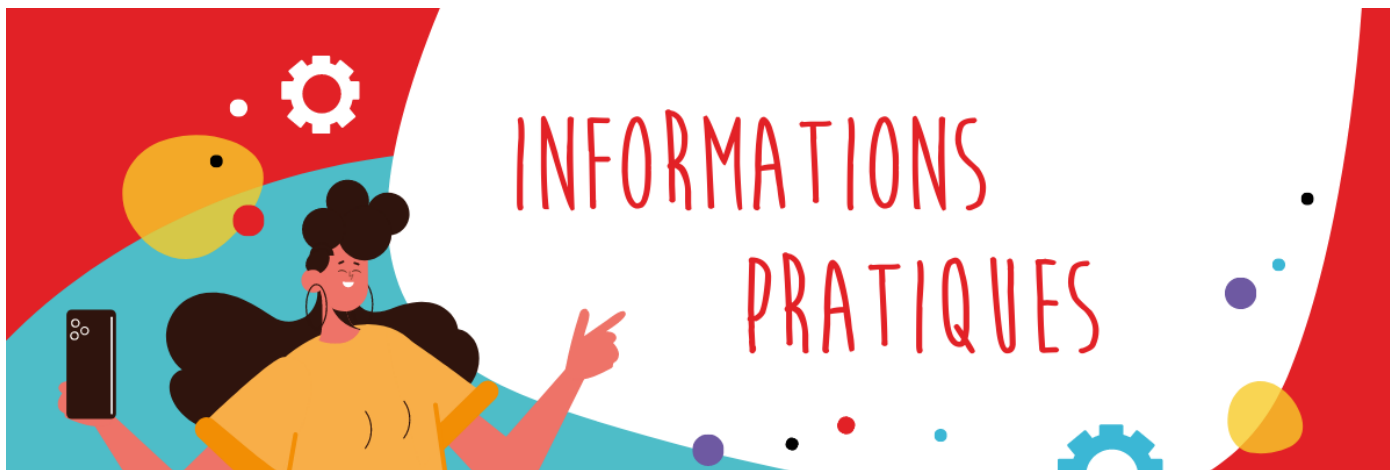


Retrouvez également notre dernière étude [ici](#)



L'AFF, c'est mieux qu'un organisme de formation. C'est plus qu'un centre de ressources. C'est davantage qu'un réseau. C'est les trois à la fois, avec ce quelque chose qui nous rassemble au-delà des métiers : l'intérêt général. Et ça, ça change tout.

Adhères dès maintenant !



Date

27, 28 et 29 juin 2023

Lieu

En ligne, sur swapcard

Tarifs

Formule 100% digitale (3 jours)

- Tarif non adhérent : 168 € TTC
- Tarif adhérent : 98 € TTC

Adhérer avec votre inscription revient à $208 + 98 = 306$ € TTC.

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.

Les tarifs indiqués sont TTC.

Merci aux partenaires du Séminaire

Retrouvez la malette virtuelle des partenaires en suivant [ce lien](#).

**Partenaire
Principal**



**Partenaire
Or**



**Partenaire
Argent**



**Partenaire
Networking**



**Partenaire
Data**



**Partenaire
Digital**



**Partenaire
Thé à la Menthe**



**Partenaire
Pause Café**



**Partenaire
Apéro Quiz**



**Partenaire
Recrutement**



**Partenaire
Conseil Carrière**



**Partenaires
Bronze**



**Partenaire
Média**



**Partenaire
institutionnel**

