

**AFF** Enseignement Supérieur,  
Recherche et  
Santé



**18<sup>ème</sup>** Conférence  
ESR et Santé de l'AFF



**12 et 13 mars 2024** . Paris

# Programme

FIAP, Paris



# coinfluence

Fundraising et engagement sociétal

Expert grands donateurs  
et mécénat

**+ de 100**  
millions d'euros  
levés par nos clients

**+ de 100**  
organisations accompagnées

**+ de 15**  
années d'expérience



Grande  
campagne



Discours  
de cause



Ciblage  
mécènes



Pour le succès de votre collecte !  
[co-influence.com](http://co-influence.com)

# SOMMAIRE

18<sup>e</sup> CONFERENCE ESR ET SANTE DE L’AFF - 3

PROGRAMME MODE D’EMPLOI - 5

**TEMPS FORTS- 7**

**MASTERCLASSES - 8**

**ATELIERS – 9**

**NETWORKING – 12**

**ACCOMPAGNEMENT - 13**

**COMITE DE PILOTAGE – 14**

PRESENTATION DE L’AFF – 15

INFORMATIONS PRATIQUES - 16

# 18<sup>EME</sup> CONFÉRENCE DE FUNDRAISING

## POUR L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, LA RECHERCHE ET LA SANTÉ

12 et 13 mars 2024

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

18<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



## Les essentiels pour profiter de la conférence

### Mardi 12 mars

8h30 – 9h00	Accueil participants
9h00 – 10h30	<b>Master Classes (P1)</b>
10h30 – 11h00	Pause-café
11h00 – 12h30	<b>Master Classes (P2)</b>
12h30 – 14h00	Pause-déjeuner
14h00 – 14h45	Coachings
14h00 – 14h40	<b>Plénière d'ouverture</b>
14h40 – 15h40	<b>Table-ronde 1</b>
15h40 – 16h10	Pause-café
16h10 – 17h40	<b>Atelier</b>
18h30 – 22h00	Cocktail Networking

### Mercredi 13 mars

8h30 – 9h00	Accueil des participants
9h00 – 10h00	<b>Ateliers focus</b>
10h00 – 10h30	Pause-café
10h30 – 11h30	<b>Ateliers focus, Apatam</b>
11h30 – 11h45	Pause transition
11h45 – 12h45	<b>Ateliers focus, Apatam</b>
12h45 – 14h00	Pause- déjeuner
12h45 – 13h45	Coachings
14h00 – 15h30	<b>Apatam ou Ateliers</b>
15h30 – 16h00	Pause-café
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

## Monter en compétences...



### 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.



### LES MASTER CLASSES (3h)

#### *Sur inscription préalable*

Dans des conditions de travail privilégiées, une master classe permet d'approfondir un sujet en alliant méthodologie et travaux pratiques. Menée par un expert du sujet, la master classe se divise en une partie théorique directement suivie d'une mise en situation, permettant aux participants de s'approprier le sujet.



### LES ATELIERS (1h / 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.

## .... 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 à 5 personnes)*

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.





## Plénière d'ouverture de la Conférence

Mardi 12 mars 2024 de 14h à 14h40

Grand témoin : **Stanislas Lyonnet** (Institut Imagine)



Professeur de Génétique à la Faculté de Médecine d'Université Paris Cité et généticien clinicien de l'hôpital universitaire Necker- Enfants Malades à Paris, le Pr. Stanislas Lyonnet est directeur de l'institut hospitalo-universitaire (IHU) des maladies génétiques, Imagine, depuis 2016. Créateur de l'un des labos fondateurs d'Imagine, son équipe travaille sur les fondements génétiques et moléculaires des erreurs innées du développement et de la morphogénèse. Stanislas Lyonnet a reçu plusieurs prix scientifiques, dont le prix de recherche de l'Inserm. Il a été élu en 2013 à la présidence de l'European Society of Human Genetics.



## Plénière de clôture de la Conférence

Mercredi 13 mars 2024 de 17h à 17h30

Grand témoin : **Marie-Stéphane Maradeix** (consultante)



Après avoir dirigé la campagne de mécénat de la Fondation d'Auteuil (1998), Marie-Stéphane Maradeix est devenue directrice adjointe de la Campagne de développement de l'ESSEC, directrice de la Campagne pour l'Ecole Polytechnique (2007) et déléguée générale de la Fondation Daniel et Nina Carasso, sous égide de la Fondation de France (2011-2023). Son expérience en fundraising inclut également une année de recherche à l'Institute for Policy Studies de la Johns Hopkins University. Elle est l'auteur de trois ouvrages sur le secteur philanthropique, l'un sur les ONG américaines, l'autre sur les typologies de fondations, puis en 2010, avec Nathalie Levallois, elle a publié « *Fundraising : Stratégies pour la recherche et l'enseignement supérieur dans les secteurs public et privé* » aux éditions Eyrolles. Elle a été présidente de l'AFF et membre du Haut Conseil à la Vie associative ainsi que trustee de CASE Europe jusqu'en 2011.



## Tables Rondes – Débat

Mardi 12 mars 2024 de 14h40-15h40

### Table-ronde d'ouverture – Se donner les moyens de nos ambitions

L'étude de More Partnership et CASE nous offre des perspectives uniques sur les défis et le succès des institutions britanniques en matière de philanthropie et de mobilisation, soulignant la sophistication croissante de cette pratique. Quelles recommandations résonnent outre-Manche et peuvent inspirer l'Enseignement supérieur français ? Où se situe votre institution dans ces différentes trajectoires et degrés de maturité en fundraising ? Au-delà de l'indétrônable Oxbridge, analysons combien et comment collectent les autres universités britanniques comparables aux nôtres, comment les fundraisers gèrent leurs portefeuilles de donateurs, et quelles sont les sources de revenus dans leurs collectes.

Suite à la restitution de l'étude, écoutez les témoignages inspirants de François Crémieux et Yves Poilane sur les défis de la philanthropie dans les secteurs ESR et Santé. Rejoignez-nous pour des discussions enrichissantes sur le leadership, les équipes, et les plaidoyers nécessaires pour concrétiser vos ambitions.

**Rodolphe Guoin et Vérane Castelnaud** (More Partnership), **François Crémieux** (Hôpitaux Universitaires de Marseille AP-HM), **Yves Poilane** (capitaine de l'équipe de campagne de la Fondation Mines Telecom) et autres intervenants à venir.

Mercredi 13 mars 2024 de 16h à 17h

### Plénière de clôture - Histoires de fundraisers – storytelling

Cette plénière de clôture vous embarquera dans un voyage au cœur de l'aventure, humaine avant tout, qu'est le fundraising. Car avant les techniques, il y a des histoires, d'hommes et de femmes. La capacité des fundraisers à partager ces histoires peut inspirer, les donateurs, embarquer les équipes en interne, convaincre la gouvernance. Le fundraiser serait-il un conteur moderne ? Un storyteller ? Des fundraisers racontent... Autour du thème « Il était une fois », ils partageront quelques histoires clés qui relatent leur chemin parcouru. De la théorie à la réalité, avec des tops et des flops, elles contribueront à mettre en lumière la construction de ce fundraising à la française que jour après jour nous concourons tous à construire.

**Lucie Pacific** (Fondation La Rochelle Université), **Laurent Juillard** (Fondation ISAE-SUPAERO), **Pauline Leroux-Colin** (Fondation Université Paris-Dauphine) et **Jérôme Deana** (Hôpital américain de Paris)





Mardi 12 mars de 9h à 12h30

[Sur inscription préalable](#)

L'immersion dans un sujet spécifique pendant 3h en combinant théorie, études de cas et applications pratiques est l'objectif d'une master classe. Au programme de cette 18<sup>ème</sup> édition, **5 master classes** :

## **1 | GRANDS DONATEURS**

### **Mettez la créativité au cœur de votre stratégie grands donateurs !**

Comment faire la différence auprès des philanthropes, des entreprises-mécènes ou encore des fondations ?

Grâce à une proposition personnalisée d'engagement combinant : votre caractère unique et ambitieux, la place que vous offrez à vos grands donateurs et votre réponse à leurs attentes...tout cela en vous saisissant de leurs enjeux et besoins.

Qui sont vos grands donateurs ? Où les trouver ? Comment les solliciter ? Les fidéliser ? Cette Master Class s'attaquera à toutes ses questions clés. Et pour compléter cette matinée, Claire Lenz, Directrice du Développement et de la Communication de l'IHES, témoignera de son expérience auprès des grands donateurs en France et à l'international.

**Céline Mathieux** et **Marine Gaudin** (Co-Influence) et **Claire Lenz** (IHES)

## **2 | CAMPAGNE**

### **Campagne majeure de collecte de dons : d'une campagne à l'autre.**

La Fondation de l'École Polytechnique et la Fondation Université et Hôpitaux Universitaires de Strasbourg ont toutes les deux achevé leur 2<sup>e</sup> Campagne majeure de collecte de dons auprès de particuliers et d'entreprises.

Comment se réinventer campagne après campagne ? Quelle méthodologie pour un audit de campagne ou d'organisation et comment mesurer l'impact de ses actions ?

Comment préparer une campagne majeure de collecte de dons, ? A quoi sert la phase silencieuse, comment préparer une campagne de collecte ? Comment maintenir l'engagement et la motivation des parties prenantes ?

Du bilan d'une campagne à la préfiguration de la suivante, les intervenants dévoileront leurs stratégies distinctes, les bonnes questions à se poser et les méthodologies à mettre en œuvre.

Avec **Marie Verrier** (Fondation de l'Ecole polytechnique), **Thomas Heckel** (Fondation Université et Hôpitaux Universitaires de Strasbourg) et **Laurène Herbelin** (Philanthropia / Hopening)

### 3 | INDIVIDU

#### **Cycle relationnel : optimiser son approche marketing individualisé**

Dans le cadre de votre stratégie de fundraising et de votre campagne de fonds auprès des particulier, comment optimiser votre approche relationnelle en mettant en place des parcours individualisés ? Comment segmenter vos publics alumni et l'ensemble des individus de l'écosystème pour mieux fidéliser et upgrader ?

**Léa Sarrica** (fundraiser) et **Mina Colonna d'Istria** (EM Normandie).

### 4 | PARTENARIATS ENTREPRISES

#### **Mécénat et RSE : quels leviers pour développer les relations entre les entreprises et les établissements de l'ESR?**

En quoi le mécénat de vos établissements peut-il être pourvoyeur de propositions pour répondre aux enjeux de transformation écologiques et sociales ? A travers des cas pratiques, un partage d'expériences et un point sur les actualités juridiques, nos intervenants vous proposent une masterclass interactive et centrée sur la question des transformations écologiques et sociales. Quel est le rôle des professionnels de la collecte et du mécénat dans l'accompagnement et la co-construction de relations porteuses de solutions ? Comment le mécénat académique peut-il être vecteur de collaboration entre entreprises et établissements ?

Rejoignez la Master Classe pour faire l'état des lieux des bonnes pratiques, et repenser vos stratégies.

**Hélène Genety** (Fondation IÉSEG), **Alexis Metenier** (Fondation INSA Lyon) et **Marine Conejero** (Fondation Université Toulouse Capitole)

### 5 | SANTE

#### **L'éthique au cœur de la pratique**



Le secteur de la santé est contraint par de nombreuses lois, dispositions, réglementations. Comment bâtir une réflexion interne pour garantir le respect des attentes des donateurs, partenaires et autres financeurs sans compromettre vos valeurs et vos bénéficiaires ? Quel équilibre entre le maintien de l'intégrité de sa mission et l'obtention des fonds nécessaires à ses projets ? Comment gérer les défis liés aux dilemmes éthiques difficiles à trancher ? Quels sont les outils à mettre en place pour structurer et développer un cadre éthique pour son organisation et sa collecte ?

Découvrez les réglementations et outils juridiques, puis les bonnes pratiques qui ont fait leurs preuves, telles que la mise en place d'une charte éthique, d'un comité ou d'un code déontologique. Rejoignez cette masterclass pour échanger sur les défis éthiques du fundraising dans la santé, où les intervenants partageront leur expertise juridique, des cas concrets et des réponses apportées par leurs organisations.

**Sandra Bouscal** (Comète), **Sékolène de Retz** (Fondation Arcad), **Stéphan Maret** (Fonds Aliénor - CHU Poitiers), **Gaëlle Merlier** et **Aura Braun** (Cabinet Delsol Avocats).



## THE HOME OF INTERNATIONAL FUNDRAISING AND PHILANTHROPY

Nos six fondations abritantes garantissent une collecte de fonds internationale avantageuse sur le plan fiscal. Nous pouvons aussi créer et gérer une entité juridique dédiée pour vous dans le pays de votre choix. Enfin nous fournissons une expertise unique en matière de collecte de fonds internationale grâce à notre équipe de 37 experts dans le monde entier.

[WWW.CHAPEL-YORK.COM](http://WWW.CHAPEL-YORK.COM)



PARTENAIRE OR



**27 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.

### **INNOVATION**



#### **La philanthropie au service de l'innovation**

Comment le fundraising peut-il devenir le moteur de l'innovation ? Comment donner de l'agilité à une à une infrastructure de recherche institutionnelle ou un système hospitalier ? Comment favoriser la collaboration interdisciplinaire entre chercheurs, ingénieurs, soignants et starts-ups ? Quelles opportunités pour maximiser l'impact de la philanthropie ? Explorez le parcours inspirant du Fond de dotation Clinatec, leader de la médecine physique et neurotechnologique pour traiter les maladies incurables sans médicaments, et plongez dans l'innovation technologique et data de l'ambitieux quartier de la santé du Fonds de dotation du CHU de Nantes, dédié à la refonte du système hospitalier pour une prise en charge améliorée des patients. A l'occasion de cet atelier, les intervenants partageront leurs visions, expériences et succès, jetant un éclairage inspirant sur la rencontre entre le fundraising et l'innovation pour ouvrir de nouvelles perspectives dans le secteur de la santé et de la recherche.

**Laurent Hérault** (Fonds Clinatec) et **Patrice Gueudelot** (Fond de dotation du CHU de Nantes)

### **FINANCE**

#### **Fonds de partage : l'exemple du partenariat RAISE-Institut Imagine Quand le capital-investissement se met au service du bien commun**

Le 3 juillet 2023, le groupe pionnier de la finance engagée RAISE, accompagné d'un consortium des plus grands fonds d'investissement parisiens, annonçait le lancement du fonds de partage « Investir pour l'Enfance ». Ce fonds met pour la première fois en France

les mécanismes du Private Equity au service de la philanthropie, pour soutenir et participer significativement au financement de projets stratégiques de deux structures agissant sur des aspects fondamentaux pour l'enfance : l'éducation, avec Espérance Banlieues, et la santé, avec l'Institut Imagine.

Comment l'idée est-elle née et comment la rencontre entre RAISE et Imagine a-t-elle eu lieu ? Sophie de Fontenay, General Counsel & Head of Sustainability à RAISE, et Laurent Mellier, Directeur du Développement et de la philanthropie internationale à l'Institut Imagine, racontent la genèse et le déploiement de ce projet pionnier dans le monde de la finance et de la philanthropie.

**Laurent Mellier** (Institut Imagine) et **Sophie de Fontenay** (Raise)

## INTERNATIONAL

### Comment collecter des fonds à l'étranger avec les meilleures chances de succès ?

Astuces, pièges, « best practices », basés sur des cas concrets, notamment les stratégies de fundraising à l'international d'Oxford et Cambridge. *Session en français et anglais*

Pour collecter des fonds à l'étranger avec les meilleures chances de succès, il est essentiel de comprendre les nuances culturelles et réglementaires de chaque marché cible. Cet atelier animé par une avocate américano-britannique spécialisée en fiscalité des dons à l'international et par l'ex-directeur du développement (2019 - 2023) de Hugues Hall, l'un des plus prestigieux collèges de l'Université de Cambridge vous permettra de bien faire le point sur les astuces, pièges à éviter et « best practices » en matière de fundraising à l'international. Les démonstrations seront illustrées par des cas pratiques et vécus comme la stratégie de Hugues Hall pour fidéliser ses grands alumni en Chine.

L'atelier sera modéré par Arnaud Marcilhacy Head of International Fundraising, Chapel & York et qui a travaillé sur les « capital campaigns » et les stratégies grands donateurs de grandes institutions françaises comme CentraleSupélec, l'UPMC ou encore Neoma Business School.

**Nancy Bikson, William J. Conner, et Arnaud Marcilhacy**,(Chapel & York)

## ORGANISATION

### Dans les coulisses des fondations de l'ESR : équipes et modèles économiques

Depuis 2007 et la promulgation de la loi LRU, le fundraising dans l'enseignement supérieur s'est propagé. La plupart des établissements universitaires, écoles d'ingénieurs ou business schools ont créé une fondation (partenariale, universitaire, FRUP ou sous égide). Comment sont-elles staffées et pour quelle collecte annuelle ? Quels sont les modèles économiques mis en œuvre pour financer leur fonctionnement ? Nathalie et Céline présenteront quelques résultats de l'enquête et du benchmark réalisés par le club ESR de l'AFF et par Philanthropic Orchestra. Delphine illustrera cette évolution par l'exemple d'HEC qui a mené deux campagnes depuis 2007.

A l'issue de cette session, vous pourrez répondre — en partie — à une question récurrente « et les autres, comment font-ils ? » !

**Nathalie Levallois** (Philanthropic Orchestra) **Céline Morel** (Fondation Mines Télécom) et **Delphine Colson** (HEC)

## IMMOBILIER

### La levée de fonds pour les opérations immobilières

Rénover et mettre aux normes des bâtiments, bâtir ou développer un campus, le recours au fundraising dans cette optique est fréquent mais nécessite d'avoir certaines connaissances réglementaires et juridiques.

Les intervenants feront un point sur les bases réglementaires et le marché de l'immobilier pour une association ou l'enseignement, avant d'évoquer les principes et les possibilités du fundraising pour les projets immobiliers.

**Olivier Albessard** (OA Conseil) et **Lionel Bastide** (Elevare)

## CHEMIN PARCOURU

### Le chemin parcouru de la Fondation CentraleSupélec

Le monde de l'enseignement supérieur évolue rapidement, et tout particulièrement la formation en ingénierie à l'international, avec des enjeux climatiques et économiques majeurs. La fusion des écoles et des fondations, les nouvelles directions et les ajustements stratégiques ont créés des défis stimulants pour la Fondation CentraleSupélec. Comment stabiliser un discours stratégique dans un contexte et un écosystème en changement continu ?

Audrey Duval retrace le Chemin Parcours de la Fondation, pour développer un argumentaire, renforçant le lien et le soutien de leurs donateurs. Elle présentera également le projet d'expansion internationale, pour mobiliser des ambassadeurs et explorer de nouveaux territoires. Rejoignez cette session pour explorer les défis et les réussites de cette fondation, les enseignements tirés et les perspectives d'avenirs qui se dessinent.

**Audrey Duval** (Fondation CentraleSupélec)

## STRATEGIE 360

### D'une stratégie axée sur les Grands Donateurs à une collecte plurielle : quelles étapes clés pour cette transition ?

La Fondation Dauphine ajuste sa stratégie de collecte pour accroître sa visibilité, engager un plus large éventail de donateurs et renforcer son impact.

Pourquoi cette transition vers une collecte plurielle est-elle nécessaire ? Quelles sont les étapes clés pour y parvenir ? Ciblage, personnalisation, collaboration... Découvrez le retour d'expérience de la Fondation sur l'adaptation de ses outils, le renforcement des liens avec les différents pôles de l'université et sa capacité à aller chercher différentes communautés.

**Karine Desgeorges** (Fondation Dauphine), **Ophélie Le Grand** (Eudonet)

## TERRITOIRE



### Stratégie de régionalisation et ancrage territorial

Les établissements d'enseignement supérieur, de Recherche et de Santé bénéficient d'un ancrage territorial naturel. Qu'entend-on par ancrage territorial ? Comment peut-il servir la stratégie de fundraising ? Quels sont les différents leviers ? Adaptation de la stratégie de partenariat, rôle des réseaux et logique d'ambassadeurs, ... autant d'enjeux à prendre en compte pour obtenir un ancrage territorial réussi et dont viendront témoigner les intervenants.

**Anne-France Contentin** (IHU Liryc), **Thibault Vigier**, (Fondation UTT Troyes) et **Cédric Bouquet** (Établissement français du sang Hauts-de-France – Normandie)

## INTERNATIONAL



### Recherche scientifique et médicale : comment réussir sa levée de fonds aux Etats Unis?

Secteur concurrentiel, la levée de fonds en recherche scientifique et médicale demande d'établir une stratégie appropriée pour être une réussite. Quels sont les faux-pas à éviter ? Comment adapter son discours aux spécificités locales ? Quels sont les "indispensables" à prendre en compte avant de se lancer ?

Avec près de 25 années d'expérience aux Etats-Unis, et grâce à son équipe dédiée sur place et en France, la Fondation de France vous conseille et vous accompagne au quotidien dans la mise en place de votre stratégie de collecte de fonds. L'Institut Imagine, bénéficiaire du dispositif Friends of Fondation de France, viendra témoigner de son expérience à nos côtés et de sa levée de fonds réussie aux Etats-Unis.

**Domitille Marchal-Lemoine et Sabine De Soyres** (Fondation de France) et **Laurent Mellier** (Institut Imagine)



## 2 | INDIVIDUS - ALUMNI

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...

### ALUMNI

#### **Alumni internationaux, par où commencer ?**

Les grandes écoles et universités françaises accueillent un nombre croissant d'étudiants internationaux, qui sont autant de futurs donateurs potentiels dans un marché français en cours de saturation. Comment créer le lien avec les jeunes étudiants dès leur diplomation ? Comment renouer le contact, 30 ou 40 ans après leur passage, avec des alumni senior qui résident à l'étranger ? A partir de l'exemple de ESCP, qui compte 80 000 alumni dans le monde entier, cet atelier vous apportera les clés pour démarrer une stratégie de fundraising alumni internationale à coût maîtrisé et en travaillant la coordination entre associations d'anciens et fondations/fonds de dotation.

**Khalila Hassouna** (Fondation ESCP)

### EVENEMENT



#### **Événementiel de sollicitation et de cultivation.**

L'événementiel est un incontournable de la stratégie grands donateurs. Comment réussir son événement, son gala annuel, ou son dîner conférence ? Comment mener des événements et en faire des leviers pour cultiver nos donateurs et en identifier de nouveaux ? Comment se réinventer ? Les intervenantes apporteront leur expérience concrète et succès dans la mise en place d'événements destinés à la cultivation des relations avec les donateurs, afin de garder le contact, les rencontrer, leur faire vivre une expérience et leur donner à voir les projets qu'ils soutiennent. Explorez les coulisses de la planification, de l'exécution et de l'évaluation d'événements stratégiques qui renforcent les liens avec la communauté tout en stimulant la générosité.

**Marie Louis**, (Fonds Nominoë-CHU de Rennes) et **Hélène Grevot** (Centre Léon Bérard)

### LEGS

#### **Développer une stratégie legs**

Comment initier ou développer une stratégie legs ou assurance-vie ? Quelles ressources, humaines, matériels et quels outils ? Comment identifier et soigner ces relations testataires ? Comment se saisir de nouvelles opportunités auprès de vos alumni ? Découvrez les bonnes pratiques, les écueils à éviter à travers le chemin parcouru de l'institut Pasteur ainsi que les débuts passionnants de l'Ecole Normale Supérieure. Joignez-vous à cette session pour comprendre comment ces institutions s'engagent dans cette voie, et échangez sur vos défis et réussites !

**Caroline Guény-Mentré**, **Marine Le Noan** (Fondation ENS) et **Frédéric Grosjean** (Institut Pasteur)

## 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.

## PARTENAIRES STRATEGIQUES - CHAIRE

### Contrat de recherche et mécénat, comment monter des projets hybrides ?

Les entreprises mécènes sont parfois à la recherche de projets hybrides alliant mécénat et contrat de recherche. Mais quelles précautions prendre lorsque l'entreprise a une relation multiple avec la fondation ou l'établissement ? Comment prévenir le risque de conflit d'intérêt entre le désintérêt inhérent au mécénat et la volonté de ROI pour un contrat de recherche ? Frédéric Meslin partagera son expérience et ses bonnes pratiques pour mettre en œuvre ces projets complexes.

**Frederic Meslin** (Centrale Nantes)

## ÉTUDE DE CAS

### La stratégie de fonds capitalisés de TSE

Quels sont les avantages et les inconvénients de ces fonds capitalisés ? Quels arguments pour convaincre les futurs mécènes ? A travers les exemples de deux conventions signées lors de la 2ème campagne de collecte de TSE avec LVMH et Airbus, Joël Echevarria reviendra sur la stratégie mise en place par la fondation depuis de nombreuses années afin que certains mécènes abondent l'*endowment* de la Fondation.

**Joel Echevarria** (Toulouse School of Economics)

## INTERNATIONAL

### Case study Université de York – en français

Dans cet atelier, découvrez la stratégie de fundraising de l'Université de York. Comment le département de levée de fonds s'organise et quelles sont ses spécificités ? Audrey Bounaix du Bureau des Partenariats Philanthropiques et Alumni (OPPA) reviendra plus spécifiquement sur la stratégie d'approche des fondations distributives et des entreprises. Quelle veille mettre en place, comment identifier les fondations et des entreprises pertinentes et accompagner les chercheurs dans leurs demandes. Audrey, fundraiser française au Royaume-Uni lèvera le voile sur la façon de faire de nos homologues anglais.

**Audrey Bounaix** (Université de York)

## CHEMIN PARCOURU

### Le chemin parcouru du Fonds de dotation Kerpape



Retour sur le parcours stratégique du fonds de dotation Kerpape, situé en Bretagne, spécialisé dans l'innovation et la recherche pour le handicap. Pascale Stéphan, cadre de direction au centre mutualiste de Kerpape et responsable du fonds de dotation Kerpape, partagera avec vous l'envers de cette stratégie revenant sur la genèse de la création du fonds, les différents projets de la structure lors de ces cinq dernières années tout en vous expliquant la stratégie de financement, les partenariats, ainsi que les différents événements de levée de fonds que Kerpape a pu mettre en place. Un atelier prometteur en termes d'inspiration !

**Pascale Stéphan** (Fonds de dotation Kerpape)

## 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**.

## CAMPAGNE

### Comment lancer et clôturer une campagne ?

**Emily Robin** (London Business School)

## PROSPECT RESEARCH

### La Prospect Research, votre stratégie Grands Donateurs peut-elle s'en passer ?

Bien qu'un nombre croissant de structures de l'ESR franchissent le pas de créer un poste dédié à la recherche des prospects, cette fonction demeure méconnue, parfois délicate à pourvoir et largement sous investie en France. Que vous souhaitiez mettre en place les conditions optimales de lancement de votre Campagne de dons majeurs ou envisagiez un tel recrutement, découvrez toute la puissance de la Prospect Research pour piloter votre stratégie, personnaliser vos approches et réaliser un saut d'échelle dans votre levée de fonds. Cet atelier répondra à vos questions sur les bénéfices tangibles et vous donnera les clés pour exploiter pleinement le potentiel de la recherche.

**Martine Godefroy** (Factory) et **Camille Piquet** (Fondation EDHEC)

## ETHIQUE

### Ethique et due diligence : pratiques et politiques d'acceptation des dons. – en français

Quelles sont les bonnes pratiques pour s'assurer qu'un grand donateur est compatible avec les valeurs et l'éthique de sa structure ? A quels risques et quels problèmes les organisations sollicitant des dons sont-elles le plus souvent confrontées ? Quels sont les principes et les implications pratiques à prendre en compte pour développer et appliquer une politique générale d'acceptation des dons ? Marie-France Courriol, responsable en Prospect Research à l'Université d'Oxford, vous transmettra son savoir-faire pour mettre en œuvre une recherche optimisée, en examinant en particulier le mécénat dans le secteur universitaire britannique.

**Marie-France Courriol** (University of Oxford)

## CONTREPARTIES



### Construire un programme de reconnaissance

La fidélisation individuelle, et le stewardship particulièrement, sont des enjeux majeurs de la relation Grand Donateur. Pourquoi et comment mener un plan d'action de fidélisation individuelle efficace ? Quel temps y dédier ? Quels outils choisir ? Quels impacts attendre ? Comment s'adapter et anticiper les attentes selon les différents profils de donateurs ? Entre méthodologique et bonnes pratiques, les intervenantes partageront leurs expériences, ce qui marche et ce qui ne marche pas (tops et flops), leurs points d'alertes, et les conditions de réussite d'une relation grands donateurs.

**Lucie Anne Henry** (Fondation Essec) et **Sophie Le Maire** (Fondation AP-HP)

## 5 | ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

### INNOVATION

#### Découvrez votre profil créatif

La créativité apporte le recul et la fraîcheur d'esprit nécessaires pour trouver des solutions, ouvrir des voies nouvelles, revisiter des pratiques et traduire les aspirations. Autant de pratiques utiles au fundraising qui doit capter les évolutions, créer de la relation et l'entretenir sur le long terme. Or, et c'est une bonne nouvelle, nous sommes toutes et tous créatifs ! Chacun d'entre nous possède un profil de créativité qui peut, et doit, être mis en valeur. Quel est votre profil personnel ? En quoi peut-il être utile dans l'exercice de votre fundraising ? Autant de découvertes que vous invite à partager, Philippe Doazan, fundraiser expérimenté et membre certifié de Créa France, l'association française de créativité.

**Philippe Doazan** (Dunyaia)

## INNOVATION

### Direct Banking une méthode de paiement adaptée aux cibles grands donateurs de l'ESR



Le direct banking, nouveau moyen de virement instantané, offre de réelles facilités de paiement pour les grands dons.

Les intervenants vous restitueront des chiffres clés des paiements par Direct Banking dans le secteur de l'enseignement supérieure et la Santé.

**Mehdi Bellouti** (Iraiser) et **Hugo Saad** (Fintecture)

## 6 | RECHERCHE ET SANTÉ

Un parcours d'ateliers Recherche et Santé a été préparé avec des intervenants issus de ces secteurs. Les sessions sont indiquées dans le programme avec le logo suivant :



# Vos alumni, votre plus grande force.



## Animez. Fidélisez. Collectez.



Partenaire de la 18e  
conférence sur le  
fundraising dans l'ESR  
et la Santé de l'AFF

Plateforme d'animation de communautés

www.netanswer.fr  
infos@eudonet.com



The screenshot shows the Excelia Alumni website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Excelia Alumni', 'Actualités', 'Agenda', 'Annuaire', 'Services', and 'Carrières'. Below this is a main banner with the text 'LE RÉSEAU' and 'Le réseau des diplômés pour garder le lien et favoriser l'entraide'. There are three buttons: 'Vous êtes ALUMNI', 'Vous êtes ETUDIANT', and 'Vous êtes RECRUTEUR'. A section titled 'Nos services aux diplômés' lists 'Mettre à jour ses informations', 'Consulter les offres d'emploi', 'Découvrir nos services', and 'Nous rejoindre sur LinkedIn'. At the bottom, there are four statistics: 43 249 Membres, 147 Groupes, 98 Offres d'emploi à pourvoir, and 11 Événements à venir.



Au cœur de nos métiers et de nos carrières professionnelles, savoir cultiver son réseau est essentiel. C'est pourquoi l'AFF vous propose des opportunités de networking tout au long de ce séminaire pour échanger et partager avec vos pairs.



### LES APATAMS (1h à 1H30)

*Places limitées (30 personnes)*

**La préinscription sur Swapcard a valeur d'inscription.**

Pendant 1h ou 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.

#### **Comment gérer au mieux les donateurs aux personnalités complexes ?**

Comment construire des relations sur-mesure avec divers donateurs aux personnalités variées, les fidéliser, établir des limites claires et naviguer avec succès dans des situations délicates ? Nos experts partageront leurs expériences et conseils pratiques pour optimiser la gestion des relations donateurs, et répondre aux exigences spécifiques des donateurs. Rejoignez-nous pour développer des compétences essentielles et contribuer au succès de votre organisation.

Avec **Claire Lenz** (IHES) et **Charlyne Quercia** (Fondation Bordeaux Université)

#### **Être femme dans le secteur de l'ESR et la Santé**

80% des professionnels de la collecte de fonds en France sont des femmes, tandis que la majorité des grands donateurs demeurent des hommes. Cette dynamique soulève des questions cruciales : comment surmonter les stéréotypes de genre au travail, gérer les rapports de force avec les donateurs, et adresser les disparités salariales, atteignant jusqu'à 16% pour les juniors et 22% pour les cadres ? Rejoignez cette séance pour partager vos expériences, explorer les défis et échanger sur les pratiques positives visant à instaurer une culture du travail plus équitable et inclusif.

Avec **Yaële Aferiat** (AFF) et autre intervenante à venir

#### **Fondation et universités, les clefs d'une collaboration réussie**

Avec **Christel Beriot** (CY Fondation) et **Thibault Vigier** (UTT)

#### **Les meilleurs tips pour répondre à des appels à projet**

Avec **Tiphaine Duchénoy** (AFF)





## LES RDV NETWORKING

### Accueil des nouveaux adhérents

Mardi 12 mars – 13h15-14h

Nous sommes heureux de vous compter parmi les adhérents 2024 de l'Association Française des Fundraisers (AFF) ! Retrouvez-nous pour une présentation des activités et rendez-vous réseau qui vous attendent toute l'année en tant que membre de l'association!

Adhérer à l'AFF, c'est notamment :

- Rejoindre l'AFFamily : une communauté de professionnels engagés au sein d'un espace dédié à l'échange, au partage de bonnes pratiques et au networking
- Prendre part à un réseau national et régional à sa vie associative d'une grande richesse (notamment dans le cadre de groupes régionaux, sectoriels et thématiques)
- Apprendre de et par ses pairs
- Bénéficier d'outils et de formations au service du développement de sa structure et de sa carrière

### Speed-Networking

Mercredi 13 mars – 9h-10h

Maximisez vos opportunités de réseautage et établissez des connexions professionnelles, partager vos bonnes pratiques, défis et succès. Rejoignez le speed networking pour nouer de nouvelles relations avec vos pairs autour de tables tournantes.



## LES PAUSES CAFÉS

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



## COCKTAIL NETWORKING

L'entrepôt (7 rue Francis de Pressensé, 75014)

Mardi 12 mars – 18h30-22h30

Venez profiter d'un moment convivial à l'issue du premier jour de conférence. Nous vous attendons nombreux pour échanger dans un lieu inédit : l'Entrepôt.

L'occasion d'**échanger avec vos pairs** et de revenir sur les **nouvelles connaissances et compétences** acquises lors des sessions de cette première journée !







*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. 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.*

### **COACHINGS PERSONNALISES (30 min)**

*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**.

- **Making your International Fundraising efficient** - Arnaud Marcihacy (Chapel & York) - (en français)
- **Tax and legal tips when fundraising internationally** - Nancy Bikson (Chapel & York) - (en anglais)
- **Collecte digitale** - Ophélie Le Grand et Alexandre Ayad (Euronet)
- **CRM ou animation de communauté** - Linda Aoudia (Euronet)
- **Grands donateurs et campagnes majeures** - Marine Gaudin (Co-influence)
- **Grands donateurs et partenariat d'entreprise** - Céline Mathieux (Co-influence)

### **ENTRETIENS CARRIERE (15 min)**

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

**Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 1 personne par créneau)**  
**Créneaux à réserver sur l'onglet « coachings et entretiens » pour prendre des RDV individuels**



## Le comité de pilotage de cette 18<sup>ème</sup> édition

Professionnels 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 édition.

### Ils s'engagent à nos côtés, MERCI A EUX



**Solenne COURAYE DU PARC**  
Directrice générale -  
Fondation Sorbonne  
Université



**Lucie-Anne HENRY**  
Directrice du  
Développement  
Fondation Essec



**Marie LOUIS**  
Déléguée Générale chez  
Fonds Nominoë-CHU de  
Rennes



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



**Laurent JUILLARD**  
Directeur adjoint du  
développement  
Fondation ISAE-SUPAERO



**Lucie PACIFIC**  
Directrice de la Fondation  
Université de la Rochelle



**Anne-Sophie RAMBERT**  
Associate Director of  
Development  
INSEAD



**Vincent BITKER**  
Directeur mécénat et  
grands donateurs  
ICM



## PARTENAIRE PRINCIPAL

**COinfluence** **COINFLUENCE.** Chez Co-Influence, nous nous sommes données une mission : révéler les causes, parce que l'engagement de chacun peut transformer positivement la société ! Nous sommes expertes de la collecte grands donateurs et du mécénat d'entreprise depuis plus de 15 ans. Nous accompagnons tous les acteurs de l'intérêt général qui veulent relever les défis du monde d'aujourd'hui et tous les mécènes qui s'engagent. Nous vous conseillons à chaque étape de votre fundraising et la rendons performante grâce au ciblage de donateurs à haut potentiel capables de soutenir de manière significative votre cause et vos projets.

## PARTENAIRE OR



**CHAPEL  
& YORK**

**CHAPEL & YORK.** Débloquez des solutions mondiales de collecte de fonds et de philanthropie fiscalement avantageuses avec Chapel & York. Avec plus de 25 ans d'expérience, nous nous spécialisons dans la maximisation des dons internationaux et proposons des services complets aux organisations et aux donateurs du monde entier.

- Dons légaux et fiscalement avantageux : créez des entités dans le pays de votre choix ou rejoignez l'une de nos 6 fondations abritantes. [Lire la suite.](#)

## PARTENAIRE ARGENT



**EUDONET.** Partenaire de votre mission, Eudonet soutient depuis plus de 20 ans les acteur·ice·s d'un avenir plus collaboratif, durable et solidaire avec notre plateforme SaaS dédiée aux associations et fondations. Plus de 570 organisations caritatives bénéficient de notre module CRM de référence pour fundraisers, solution de collecte de dons en ligne et outil d'animation de communautés. Gagnez du temps, fidélisez vos soutiens, maintenez un lien fort avec vos donateurs via une base de données sécurisée, suivez vos actions de solidarité, augmentez vos dons et utilisez des formulaires en ligne sécurisés pour développer vos ressources.

## PARTENAIRE PAUSE CAFE

**iRaiser** **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 850 associations, issues de divers secteurs. Depuis notre lancement en 2012, nos clients ont collecté plus de 2 milliards d'euros avec nos solutions !

## PARTENAIRE RECRUTEMENT

**Partium** **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.

## PARTENAIRES BRONZE

**More** **MORE PARTNERSHIP.** Advancing great ambitions est la raison d'être de More Partnership. Nous sommes un cabinet d'une vingtaine d'experts de la philanthropie, animés par l'impact social des organisations que nous accompagnons à travers monde. Chaque jour, nous aidons nos clients à mieux comprendre leur potentiel philanthropique et mettre en place les conditions de sa réalisation. Notre force est d'avoir été à votre place avant de devenir consultant, puis à travers notre métier d'avoir agi au cœur du fundraising de certaines d'institutions comme la vôtre et rencontré ainsi des milliers de donateurs. [Lire la suite.](#)



**FACTORY EUROPE/MGO CONSULT SPRL.** 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.](#)



**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 activités via la connexion et l'animation de l'ensemble de leurs publics et parties-prenantes. Notre raison d'être est de « faire grandir la générosité, l'impact et l'engagement ».

Fondation  
de  
France

**FONDATION DE FRANCE.** Chaque jour, et depuis plus de 50 ans, la Fondation de France accompagne et transforme les envies d'agir en actions d'intérêt général efficaces. Premier réseau de philanthropie en France, la Fondation de France réunit donateurs, fondateurs, bénévoles et porteurs de projet sur tous les territoires. Sa valeur ajoutée : aider chacun à agir le plus efficacement possible dans les domaines d'intérêt général qui lui tiennent à cœur. Avec l'ambition de construire des solutions utiles, concrètes et durables qui font avancer la société. [Lire la suite.](#)

## PARTENAIRES INSTITUTIONNELS

cdefi  
Conférence des Directeurs  
des Écoles Françaises  
d'Ingénieurs

**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  
CENTRE FRANÇAIS  
DES FONDS  
ET FONDATIONS

**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.](#)

ARCES

**ARCES.**

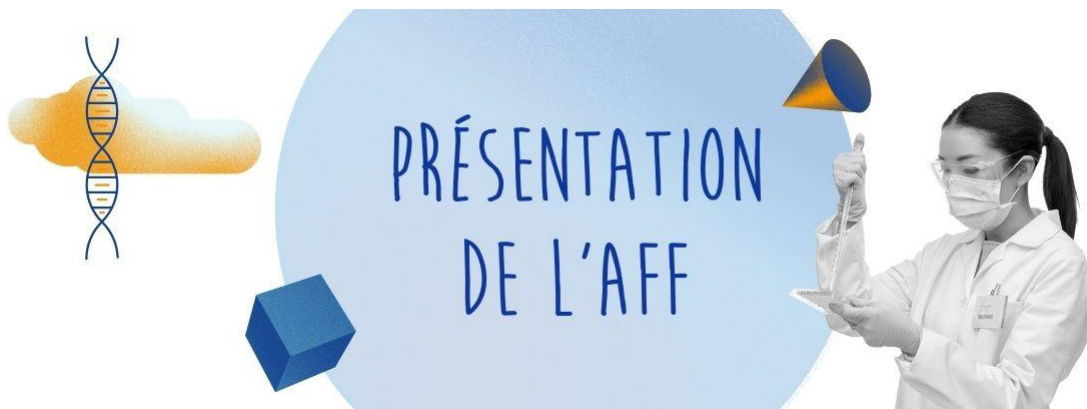
CONFÉRENCE DES  
GRANDES  
ÉCOLES

**CONFÉRENCE DES GRANDES ÉCOLES.** 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. [Lire la suite](#)

RÉSEAU  
DES FONDATIONS  
DES UNIVERSITÉS

**RESEAU 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.





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](http://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

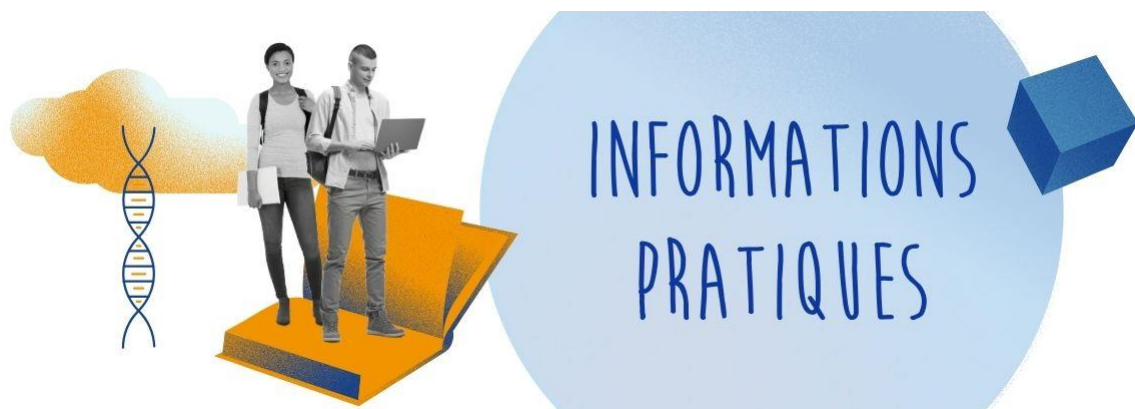
Retrouvez le catalogue des formations [ici](#) :



Retrouvez également notre dernière étude [ici](#)







### Date

Mardi 12 et mercredi 13 mars 2024

### Lieu / Accès

#### FIAP Jean Monnet

30 rue Cabanis  
75 014 Paris

Métro ligne 6 : Glacière et Saint-Jacques  
RER B - Denfert-Rochereau  
Stations Vélib' à proximité

### Tarifs

- **adhérents** : 780 €
- **non-adhérents** : 999 €
- **Pack adhésion + évènement** : 988 €

### ACCÈS AUX ATELIERS

Les ateliers sont en libre accès, nous vous conseillons donc d'arriver dans la salle quelques minutes avant le début de chaque session pour être sûr d'avoir une place. (à l'exception des sessions en petit groupes, apatams, coachings, etc. accessibles sur réservation sur Swapcard).

### INSCRIPTION AUX SESSIONS INDIVIDUALISÉES & PETITS GROUPES

Pré-inscriptions obligatoires sur Swapcard pour accéder aux coachings, entretiens carrière, Apatam. (+ l'atelier « Découvrez votre profil créatif » de Philippe Doazan).

## INFORMATIONS PRATIQUES

### 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.

### PRÉSENTATIONS & REPLAYS

À l'issue de la conférence, les présentations et Replays des sessions seront disponibles sur **Swapcard**, puis ultérieurement sur le site [www.fundraisers.fr](http://www.fundraisers.fr).

### 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 **#AFFESR2024** et n'hésitez pas à interagir lors des sessions sur LinkedIn et Swapcard.

### RESTAURATION

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

### VESTIAIRES

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