

AFFséminaire



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



25, 26 et 27 juin 2024

PROGRAMME :

Mis à jour le 06/05/2024

SOMMAIRE

EDITO - 3

232ème SEMINAIRE FRANCOPHONE DE LA COLLECTE DE FONDS - 4

REJOIGNEZ SWAPCARD ! - 5

PROGRAMME MODE D'EMPLOI - 6

PLENIERES - 9

MASTERCLASSES (sur inscription) - 11

FORMATS EN INTELLIGENCE COLLECTIVE (sur inscription sur Swapcard) - 13

- Open-Labs - 13
- Apatams - 14
- Lunch Labs - 15

ATELIERS - 16

- Stratégie 360° - 17
- Marketing Relationnel - **18**
- Digital - **19**
- Philanthropie, Grands Donateurs - - **20**
- Legs - - **20**
- Partenariats Entreprises - **21**
- Environnement De La Collecte - **22**

PARCOURS INNOVATION - 23

ACCOMPAGNEMENT METIER & CARRIERE (sur inscription sur Swapcard) - **24**

- Métier : Coachings personnalisés et thématiques - **24**
- Carrière : Entretiens Carrières - - **25**

NETWORKING ET CONVIVIALITE - **26**

LE COMITE DE PILOTAGE DE CETTE 23EME EDITION - **27**

PRESENTATION DE L'AFF - **28**

INFORMATIONS PRATIQUES - **29**

LES ESSENTIELS POUR PROFITER DE LA CONFERENCE **30**

MERCI AUX PARTENAIRES DU SEMINAIRE - **31**

Chers professionnels du fundraising,

Nous sommes ravis de vous présenter la 23ème édition du séminaire de la collecte de fonds, qui se tiendra du 25 au 27 juin 2024. Cette année, nous avons choisi de mettre l'accent sur le thème "(se) donner les moyens d'agir", car nous croyons fermement que la réussite de nos actions passe par la création de conditions favorables à l'engagement et à la mobilisation de chacun.

Le séminaire sera l'occasion de prendre le temps de réfléchir ensemble aux moyens à mettre en œuvre pour permettre à nos associations de collecter efficacement des fonds, mais aussi pour donner aux donateurs la possibilité d'avoir un réel impact grâce à leurs dons. Nous aborderons notamment les questions de reconnaissance en interne, de budgets et de ressources humaines suffisants, autant de facteurs clés pour la réussite de nos actions.

Nous sommes fiers d'accueillir Abdelaali El Badaoui, fondateur de l'association Banlieues Santé, en tant qu'intervenant d'ouverture. Son parcours inspirant et sa vision innovante du fundraising apporteront une perspective unique sur les enjeux de notre secteur.

Nous aurons également l'honneur de diffuser en avant-première le film "Uncharitable", réalisé par Stephen Gyllenhaal et inspiré du livre de Dan Pallotta, qui remet en question les idées reçues sur le fundraising et nous invite à repenser notre approche pour faire face aux défis du monde.

Le programme de cette année a été conçu par et pour les fundraisers, grâce à l'expertise d'un comité de pilotage composé d'une dizaine de professionnels reconnus dans différents domaines du fundraising. Notre objectif est de vous offrir l'opportunité de vous former, de monter en compétence et de développer votre réseau, quel que soit votre niveau d'expérience.

Nous espérons que ces trois jours de rencontres et d'échanges entre pairs vous donneront l'envie et l'énergie nécessaires pour agir et faire la différence dans votre pratique professionnelle. Nous sommes convaincus que c'est ensemble que nous pourrons relever les défis auxquels notre secteur est confronté et construire un monde plus juste et solidaire.

Rejoignez-nous pour cette nouvelle édition du séminaire de la collecte de fonds, et ensemble, donnons-nous les moyens d'agir !



Yaële Aferiat
Directrice de l'AFF

23^{ème} édition

94 sessions enrichies et renouvelées

130 intervenants experts et praticiens du fundraising

Plus de **700 professionnels** de la collecte de fonds attendus

Les objectifs de ces trois journées de séminaire :

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. Echanger et partager : participer à ce séminaire offre également l'opportunité d'échanger et partager, de rencontrer et débattre avec ses pairs.
4. Aborder des thématiques variées pour tous les niveaux : 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 : legs, grands donateurs, marketing direct, mécénat, partenariats entreprises...
5. Proposer une ouverture internationale : chaque année, nous vous offrons un regard international avec des intervenants venus d'Europe et d'ailleurs.

Publics concernés

Professionnels du secteur associatif et personnes en reconversion professionnelle

Contenu 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 :

De la stratégie à sa mise en œuvre au jour le jour - Mécénat et partenariat avec les entreprises
- Fundraising des particuliers - Grands donateurs - Marketing direct - Legs - Transformation digitale - Cadre juridique et fiscal du fundraising.

Méthodes pédagogiques :

Chaque participant établit son propre parcours en fonction de ses objectifs et de son niveau d'expertise. Ce séminaire 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 :

Les intervenants sont des experts, praticiens de la collecte de fonds.

PROGRAMME :

MODE D'EMPLOI



↳ Monter en compétences...



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 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.

.... Echanger entre pairs...



LES OPEN LABS (3h)

(places limitées à 25 personnes)

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



LES APATAMS (1h30)

Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 25 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.



LUNCH LAB (1h)

Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 25 personnes)

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

.... Se faire accompagner individuellement...

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.



ACCOMPAGNEMENT METIER :

LES SESSIONS COACHING (30 min)

Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 1 personne par créneau)

24 sessions coaching au FIAP et de multiples sessions coaching sur Swapcard. Prenez contact avec les experts sur diverses thématiques (CRM, data, télémarketing, IFI, campagne grands dos, middle donors, prospection, collecte digitale, legs...)



ACCOMPAGNEMENT CARRIERE :

ENTRETIENS CARRIERE (15min)

Sur inscription préalable via Swapcard (places limitées à 1 personne par créneau)

Faites le bilan avec des experts : Quelles perspectives professionnelles ? Quelle formation et quel financement ?

.... Et networker en toute convivialité !

REJOIGNEZ SWAPCARD ! LA PLATEFORME DIGITALE ET NETWORKING DU SEMINAIRE EN PRESENTIEL & EN DISTANCIEL



Avec Swapcard, créez votre propre programme en vous préinscrivant aux sessions qui vous intéressent, connectez-vous avec vos pairs, discutez, échangez et accédez aux replays !

Une application pour favoriser le networking

Avec Swapcard vous pouvez :

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

- **Assister aux sessions digitales**
- **Retrouver les présentations des intervenants et les replays de certaines sessions** à l'issu de l'évènement

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'évènement** : 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 sessions apatams, open-lab, lunch-lab, coachings, entretiens carrière**



PLÉNIÈRES



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 sa présence.

Plénière d'ouverture

GRAND TEMOIN

Abdelaali El Badaoui

Abdelaali El Badaoui est le président et fondateur de l'association Banlieues Santé, créée en 2006, qui s'est montrée plus que nécessaire pendant la période de pandémie permettant un meilleur accès à la santé aux personnes vivant dans les quartiers populaires. Abdelaali a commencé sa carrière dans la santé en tant qu'agent hospitalier, puis infirmier, pour aujourd'hui être en réel entrepreneur social et fondateur de plusieurs associations telles que Banlieues School, défendant la réussite académique et l'équité pour tous les jeunes de banlieues, Banlieues Climat et le Café des Femmes. Notre keynote reviendra sur son parcours plus qu'inspirant pour nous faire l'honneur d'ouvrir ce séminaire 2024.



Projection du Film "UNCHARITABLE"

« N'est-il pas méprisant et insouciant de faire un don à une association pour son projet sans penser à l'infrastructure qui rend ce projet possible ? » (Dan Pallotta)

Uncharitable est un documentaire unique en son genre réalisé par Stephen Gyllenhaal qui montre comment les traditions en matière de charité aux Etats-Unis ont ralenti le secteur caritatif et l'ont empêché de mener à bien ses missions. **Découvrez en avant-première en France à l'occasion de ce Séminaire ce film qui pose un défi audacieux aux normes qui limitent les pratiques de développement des organisations à but non lucratif.**

Basé sur le livre "Uncharitable" de Dan Pallotta, le film retrace l'histoire de quatre organisations caritatives américaines emblématiques qui ont été paralysées par des idées rétrogrades. Il s'agit pour Dan Palotta de



changer de paradigme et de se donner les moyens d'agir à la hauteur des enjeux auxquels le monde et le secteur du non-profit en première ligne doivent faire face.

"Uncharitable pose un défi audacieux à la tradition qui anime les pratiques des entreprises américaines à but non lucratif. À une époque où la civilisation est confrontée aux menaces sans précédent de la maladie, du changement climatique et de la mondialisation, il est extrêmement urgent de faire preuve de créativité dans la production du bien social. Si nous voulons effectivement réussir à innover pour assurer un avenir durable au XXI^e siècle, nous devons libérer le potentiel éthique et créatif du secteur à but non lucratif, lui permettre d'interagir plus confortablement et plus sagement avec le marché, créer les bonnes conditions de recrutement des plus talentueux innovateurs sociaux américains et repenser nos approches pour capitaliser nos meilleures idées et nos meilleures institutions. S'il s'agit là d'une hérésie, nous en avons besoin davantage".

- Raymond C. Offenheiser
Président, Oxfam Amérique

Plénière de clôture

Live fundraising : Histoires de fundraisers

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... Sur le modèle d'un Live Magazine, cinq fundraisers partageront quelques histoires clés qui relatent leur chemin parcouru. De la théorie à la réalité, elles contribueront à mettre en lumière la construction de ce fundraising à la française que jour après jour nous concourons tous à construire.

Ségolène Lavernhe (Amnesty International)

Alejandra Reyes (Wikimédia France)

D'autres intervenants sont à venir

MASTER CLASSES

Mardi 25 juin 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 22^{ème} édition, **7 master classes** :

1 | STRATEGIE

Comment développer son leadership *For Good* ?

Dans un monde en grand chambardement, le fundraiser doit dépasser son champ d'expertise technique pour devenir un véritable leader. En effet, il est nécessaire d'être en capacité de collaborer avec des structures ayant des modes de gouvernance différents et d'interagir avec des acteurs aussi variés que des entreprises, des managers ou des donateurs pour apporter changement et innovation au sein de son association. Dans cette master-classe, interactive et participative, Philippe Doazan vous invitera à porter une réflexion collective, à partager vos expériences et vous donnera des outils pratiques pour vivre votre mutation vers le leadership et devenir un fundraiser du XXI^e siècle.

Philippe Doazan (consultant)

2 | MARKETING

Pourquoi et comment faire parler la data ?

Avec la multiplication des canaux de collecte et des profils donateurs, bâtir une stratégie de développement des ressources devient de plus en plus complexe. L'essor de l'open data et de l'IA font de la data est un outil encore plus précieux pour répondre à de nombreux enjeux des associations et fondations.

Des fondamentaux aux solutions les plus innovantes, cette master classe vous montrera comment vos data vous permettent d'optimiser votre relation à vos donateurs et de construire une véritable stratégie data driven.

Au travers d'exemples concrets, Hélène Ivanoff (Spindata) et Edouard Corbel (La Ligue Contre le Cancer) vous présenteront le process complet de la mise en place d'une solution data, de l'analyse de la problématique à la mise en œuvre finale.

Quels indicateurs vous sont nécessaires pour construire un tableau de bord, comment revoir efficacement une segmentation, à quoi servent les scores, quand les mettre à jour, ou encore comment optimiser votre stratégie de recrutement : une matinée pour échanger sur vos enjeux et comprendre comment vos data peuvent vous aider à y répondre.

Hélène Ivanoff (Spin Data) et **Edouard Corbel** (Ligue Contre le Cancer)

3 | PARTENARIAT ENTREPRISE

Comment élaborer la charte éthique partenariale au sein de son association ?

Tout bon fundraiser qui se respecte a déjà été confronté au cours de sa carrière au dilemme éthique d'accepter ou non un don d'une entreprise dont l'association d'image avec sa structure pourrait nuire à sa crédibilité. D'autant plus en 2024, où un scandale peut éclater en quelques heures sur les réseaux sociaux. Ça vous parle ?

Comment les fundraisers peuvent-ils anticiper ces risques tout en poursuivant leur tâche de financement des projets et de la mission sociale de leurs associations ? Quels sont les principaux outils pratiques et comment les gérer la prise de décision ?

Pour répondre à ces questions, l'intervenante ayant créé la charte éthique au sein de son association vous livrera son expertise. Au programme, présentation des enjeux et outils mis en place chez Surfrider Foundation, partage d'expérience et cas pratiques.

Raphaëlle Genoud (Surfrider Foundation)

4 | PARTENARIAT ENTREPRISE

Maximiser l'impact : Intégrer la RSE au cœur de votre stratégie de mécénat !

Les normes européennes d'impact social, environnemental et éthique se renforcent (CSRD) pour les entreprises. Comment les associations peuvent-elles intégrer efficacement la RSE dans leur stratégie ? Votre organisation dispose-t-elle d'une politique RSE clairement définie ? Comment le mécénat peut-il devenir un levier puissant de cette politique ? Comment comprendre et répondre à la politique RSE de vos entreprises engagées pour favoriser des partenariats durables avec elles ? À travers des études de cas concrets et des groupes de discussion autour d'ateliers de codéveloppement, rejoignez la Master Classe pour explorer les leviers et outils à déployer, et saisir les opportunités et des défis liés à l'alignement du mécénat sur les objectifs de RSE. Repartez avec des connaissances concrètes et des stratégies clés pratiques pour renforcer l'impact de votre action sociale et environnementale.

Marianne Maillot (Vision Philanthropie), **Laurence Langou** (Fondation de France) *et autre intervenant à venir.*

5 | MARKETING DIGITAL

Osez passer à la télé ! Sortez du plan média classique et explorez les nouvelles opportunités de la TV digitale

Les habitudes de consommation et l'évolution des donatrices et donateurs demandent une adaptation dans vos prises de parole et dans vos activations. Le digital prenant de plus en plus de place, il permet une adaptabilité et une porte d'entrée facilitée par des coûts moindres que ce que les médias traditionnels proposent, alors que l'écran de TV reste le média le plus fort pour travailler la mémorisation. Au travers de différents retours d'expériences et mises en pratique, nous découvrirons ensemble comment coupler le digital avec la TV pour travailler la notoriété, le développement des libéralités ou l'acquisition de donateurs réguliers. L'objectif de cette masterclass : vous donner les clés pour développer votre plan média sur la TV digitale et activer les bons leviers afin d'obtenir les résultats les plus probants.

Benjamin Mari et Alice Fradin (Orixa), *d'autres intervenants sont à venir.*

6 | GRANDS DONATEURS

Bâtir une stratégie grands donateurs ambitieuse et réaliste pour votre organisation

Nombreuses sont les associations qui voient dans la philanthropie individuelle un possible levier de croissance et de diversification de leur collecte, que ce soit à la suite d'un premier don important, de l'identification de potentiels dans leur base de données ou leurs réseaux, ou de l'émergence d'un projet exceptionnel. Mais comment passer de dons spontanés ou de démarches opportunistes à une stratégie proactive et structurée qui s'inscrit dans la durée ? Quelles conditions mettre en place dès le départ pour en assurer le succès ? Comment adapter les fondamentaux des Capital Campaigns de l'ESR ou de la santé au secteur associatif ? Autant de questions auxquelles cette master classe s'attachera à répondre, en abordant pour chaque étape d'élaboration d'une telle stratégie, les facteurs de succès, et en discutant des conditions pratiques de mise en œuvre de la méthodologie proposée.

Martine Godefroid (Factory) et **Carole Uchan** (Médecins Sans Frontières)

7 | LIBERALITES & MARKETING – niveau *Intermédiaire à avancé*

Comment travailler la cible libéralités en multicanal ?

Cette master classe sera votre source d'inspiration pour attirer et travailler les leads libéralités, tels que les legs, donations et assurances-vie dans un monde multicanal. Lydia Bares Roques (Hopening) et Norah Bilet (Secours catholique) vous présenteront les innovations possibles et la manière de lier au mieux les canaux off et online, les bonnes pratiques pour assurer un suivi des DILs (Demandeurs d'Informations Libéralités) et la logistique pour passer d'une gestion en *one to one* à une gestion en *one to many* sur une cible centrée autour de la relation humaine. Enfin, venez échanger avec elles sur la manière d'exploiter au mieux le potentiel de l'assurance-vie, nouveau produit phare des libéralités.

Lydia Bares Roques (Hopening) et **Norah Bilet** (Secours Catholique)

OPEN LABS

L'immersion dans un sujet spécifique pendant 2h30 en combinant théorie, études de cas et applications pratiques, le tout dans un format participatif est l'objectif d'un open lab.

Limité à 25 personnes maximum (pas de réservation en amont, nous vous invitons donc à vous présenter assez tôt car les places sont limitées).

Sessions exclusivement réservées aux fundraisers membres d'une organisation d'intérêt général.

26 et 27 juin
Sur inscription préalable

OPEN LAB 1 – DIGITAL / IA

Impressionnez vos collègues avec un chatbot IA

Créez votre premier projet IA !

Cela fait des mois que vous entendez parler de l'intelligence artificielle ? Il est temps de passer à l'action !

Dans cet Open Lab, Bertie Bosredon, consultant international spécialisé en transformation digitale et collecte, vous présente des clés simples pour faire voir le jour à votre projet IA, en s'appuyant sur le cas pratique d'un Chatbot qu'il a mis en place pour une ONG internationale travaillant pour les droits de l'enfant.

Participez pour :

- Mieux comprendre les grands principes de l'IA générative et prédictive
- Tester et comparer des outils telles que ChatGPT, Copilot et Gemini.
- Mettre en oeuvre une méthode pratique pour planifier, créer, et tester, tester, tester.
- Créer votre Chatbot individualisé à partir des documents de votre association.
- Partager votre expérience avec le groupe.
- Repartir avec des conseils sur les choses à faire et à ne pas faire... et un ChatBot !

Grâce à l'expertise de Bertie, vous pourrez mettre en place des projets IA dans votre association

Bertie Bosredon (consultant)

OPEN LAB 2 – STRATEGIE / PITCH

De la Vision à l'impact : élaborer un discours de cause puissant et aligné !

Un discours de cause convaincant est essentiel pour faire progresser votre organisation et donner l'envie d'agir avec vous et de vous rejoindre. En alignant votre discours avec votre vision, votre ambition, vos missions et vos valeurs, vous pouvez créer un message puissant qui résonnera auprès de votre public et maximisera votre impact. Ajoutez à cela les

techniques de prise de parole en public, et vous maîtriserez avec aisance à présenter votre « why ? », vecteur de succès pour vos partenariats. Fabienne Segala, conseil en mécénat, et Julien Lefeuvre, expert mental, vous guideront à travers les étapes essentielles pour :

- Aligner votre discours avec votre vision, ambition, vos missions et vos valeurs
- Développer un discours clair et convaincant
- Gérer votre stress et optimiser votre performance à l'oral
- Etablir un lien authentique avec votre auditoire
- Transformer votre discours en un véritable moteur de changement

Ensemble, en toute bienveillance et authenticité, ils vous proposent un atelier dynamique qui vous permettra de (re)donner du sens à vos actions et de découvrir des outils facilitants pour faire rayonner vos organisations.

Fabienne Segala (Le Cercle Jaune) et **Julien Lefeuvre** (FEEL)

OPEN LAB 3 – MARKETING / SCIENCE DU COMPORTEMENT

Relation donateur : les clés d'une communication réussie !

Venez coopérer autour du thème : « comment mieux comprendre et communiquer avec ses donateurs en fonction de leurs valeurs ? »

Vivez un atelier en intelligence collective qui vous permettra de perfectionner votre communication en fonction des types de donateurs présents dans vos bases de données. Basée sur une étude mandatée par Revolutionise, une entreprise renommée dans le domaine de l'analyse et de la stratégie marketing, cette démarche vous permettra de collaborer efficacement afin d'explorer en profondeur les divers groupes de valeurs auxquels vos donateurs appartiennent, et ainsi de mieux adapter vos ciblages et communications pour maximiser l'impact de vos initiatives philanthropiques.

Sylvia Costantini (Crisis Action)



*Une présentation de 20 minutes par un expert, suivi d'un temps d'échange de 40 minutes pendant la pause déjeuner. **Réservation sur Swapcard. Les places sont limitées à 30 personnes.***

RESEAU

Développer son réseau professionnel quand on est jeune fundraiser

La communauté des Sofundraisers, le programme de mentorat de l'AFF propose un lunch Lab à destination des jeunes fundraisers. Venez échanger sur vos astuces, vos tops et vos flops, vous rencontrer et commencer ainsi à développer votre réseau car le séminaire de l'AFF est le lieu incontournable pour cela !



APATAMS



Entre praticiens du même secteur ou de la même profession, les apatams vous permettent d'échanger sur un enjeu commun. Ces sessions, animées de manière conviviale par des professionnels proche de votre métier, vous permettront de partager autour de vos expériences, afin de prendre du recul et d'apprendre de tous.

Objectifs : partager nos questionnements et nos solutions, nos tops et nos flops en toute transparence et dans la bienveillance. Pour co-construire ensemble des solutions !

Réservation sur swapcard. Les places sont limitées à 25 personnes.

STRATEGIE

Être femme dans le fundraising

Intervenantes à venir

MECENAT D'ENTREPRISE

Titre à venir

L'AFF vous propose un apatam autour de sujets de préoccupation partagés par les professionnels du mécénat d'entreprise et animé par une coordinatrice du club du club Mécénat de l'AFF.

MARKETING

Comment diversifier et rajeunir les donateurs en PA ?

Comment la création d'offres spécifiques et attrayantes de prélèvement automatique (PA) peut-elle revitaliser l'engagement et réduire l'attrition ? Comment travailler sa démarche prospective pour générer du lead ? Quelles stratégies adopter pour recruter des jeunes donateurs et maintenir leur engagement ? Quels outils et méthodes choisir pour améliorer la conversion (des jeux, des événements, ou l'optimisation des formulaires de don...) ? Avez-vous choisi de retravailler vos messages ou votre cycle relationnel ? Rejoignez cette session collaborative où vous pourrez échanger vos expériences, capitaliser sur les succès des autres et repartir avec des idées concrètes pour dynamiser votre collecte de fonds.

Antoine Enguehard (Ligue contre le cancer)

LEGS

Relation Testateurs : jusqu'où peut-on aller ?

S'engager dans une relation avec un testateur, c'est marcher sur des œufs tout au long du chemin. Comment entretenir une relation de confiance sans s'éloigner d'un cadre professionnel et prendre des risques ? Venez échanger avec vos pairs autour de cet enjeu

commun et profitez des expériences de chacun pour identifier les limites à poser dans le cadre de la relation testateurs, les bonnes pratiques.

Intervenants à venir

CLINIC DIR-DEV

L'organisation des équipes

L'AFF vous propose un apatam animé par le club des Directeurs du développement de l'AFF autour des enjeux organisationnels de la collecte.

Intervenants à venir



ATELIERS



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

Les ateliers sont structurés en 6 thématiques, de débutant à expert, des niveaux seront attribués aux ateliers afin que les participants assistent à une session qui leur corresponde.



STRATEGIE 360°

DEBAT

Uncharitable, et après ?

Atelier-débat après la diffusion du film documentaire "Uncharitable" de Dan Pallotta
Intervenants à venir.

FINANCEMENTS INSTITUTIONNELS

Ayez le réflexe fonds européens !

Les fonds européens sont mobilisables selon 3 échelles géographiques : locale, européenne et internationale. La politique européenne irrigue ainsi toutes les échelles de projets et offre des soutiens importants par un système de subventions, qui peut cofinancer des actions à des taux intéressants, allant de 30% à 100% . Pourtant les associations hésitent souvent à faire ces demandes de subvention dont les dossiers sont complexes à remplir. L'atelier abordera les grands critères de participation à ces fonds et apportera une analyse sur les erreurs communément commises afin de les éviter dans vos démarches. Des nouvelles opportunités de financement s'offrent à vous !

Lorraine De Bouchony (Welcomeurope)

INTERNATIONAL – *Session en anglais*

S'emparer des outils de cercle de donateur pour animer vos communautés

Sara Lomelin (Philanthropy Together)

Session digitale

IMPACT

L'impact - Déconstruire le mythe pour mieux s'en emparer

L'impact n'est pas simplement une question de chiffres et de mesures. Il va bien au-delà. Dans cet atelier, découvrez comment mettre en place une démarche d'évaluation d'impact dans votre association. Expertes en évaluation d'impact, Octavie et Laura du cabinet Kimso vous feront découvrir la théorie du changement, les principales méthodes et les questions à se poser avant de se lancer. Elles animeront une discussion avec Thomas, Secrétaire Général de l'association Pour un sourire d'enfant qui s'est lancé dans la démarche ... avec succès !

Octavie Baculard, Laura Léonard (KIMSO) et **Thomas Valleteau** (Pour un Sourire d'Enfant)

ANCORAGE TERRITORIAL

Innover dans sa collecte de fonds au niveau local

Quels sont les facteurs clés de succès et les bonnes pratiques pour renforcer l'ancrage territorial et mobiliser efficacement ses ressources locales ? Comment une structure, affiliée à une association nationale, peut-elle mobiliser ses communautés et ses partenaires de manière toujours plus novatrice ? À travers quelques études de cas de la LPO Aquitaine (campagnes de fundraising, tombolas, partenariat avec des plateformes innovantes ...) et des conseils de HelloAsso, les intervenants explorent diverses stratégies de développement des ressources pour favoriser l'engagement communautaire et le soutien financier. L'objectif ? Vous donner des sources d'inspiration concrètes à appliquer au sein de vos structures !

Victoria Buffet (LPO Délégation territoriale Aquitaine) et **Thomas Guillochon** (HelloAsso).

ETUDE DE CAS

Cultiver la croissance de sa BDD sur fond de crise agricole - Retour d'expérience sur la stratégie opportuniste de la FNH

Claude Pouvreau et **Grégory Jeandot** (Fondation pour la Nature et l'Homme)

INTERNATIONAL

Développer une activité commerciale en accord avec ses valeurs pour diversifier les ressources de son association - l'exemple d'Unicité

Comment diversifier efficacement ses ressources avec une activité commerciale ? Il y a maintenant 10 ans, Unis-Cité créait son activité commerciale du même nom : Unis-Cité Solidarité Entreprise. Manuel Pomar, directeur du fundraising d'Unis-Cité mais aussi dirigeant de la filiale commerciale reviendra sur l'histoire à la fois inspirante et innovante de la création de cette entreprise ainsi que sur la cohabitation entre cette activité et les autres canaux de collecte de l'association.

Cet atelier vous conseillera et vous permettra de vous poser les bonnes questions pour mener une stratégie de diversification des ressources efficaces et une réelle réflexion éthique en termes de gouvernance des structures juridiques vis-à-vis des autres, de marketing, de politiques sociales. Une intervention qui se promet d'être inspirante et de répondre à vos doutes pour vous encourager à vous lancer !

Manuel Pomar (Unicité)

INTERNATIONAL – *Session en anglais*

Shaken and stirred: US foundations international grantmaking after covid & recession

Every year, international nonprofits millions of dollars in grants from American foundations, such as the Goldman Sachs Foundation, John Templeton Foundation and the Gates Foundation. Many institutions still do not know how this market works, how big it is, where potential competitors are, what the expected hurdles are and how to start entering this market. However, several French nonprofits have been successful already, such as Association Espoir, Fondation Agir Contre l'exclusion and Force Femmes. How did they do it ?

Both Covid and the latest economic downturn changed the landscape of US foundations giving internationally – again. Even more than before, strategy is the key concept to your best chance of gaining support from American foundations for your cause. Find out how the world of international grants from US foundations work from A to Z and how you can profit as well. It's a mostly non-googable world, so join in or keep guessing !

Eelco Keij (WWF)

NOUVEAUX MODELES ECONOMIQUES

Panorama de la finance solidaire

Patrick Sapy (Fair) *et autre Intervenant à venir*

IA et ETHIQUE

La gouvernance de l'IA

Frédéric Bardeau (Simplon)

Session digitale

INTERNATIONAL

Tapping into American Generosity - Comment collecter auprès des grands donateurs américains ?

Jean Paul Warmoes (Myriad USA)



MARKETING RELATIONNEL

ACQUISITION

Face à l'enjeu de l'acquisition, comment renouveler nos approches et nos publics ?

De la réflexion sur la cible et le bassin d'audience que nous souhaitons adresser, à la mise en route opérationnelle d'une campagne spécifique de recrutement, nous vous présenterons un exemple concret d'Unicef France. Ce cas vous permettra d'appréhender toutes les étapes de construction d'un tout nouveau dispositif de recrutement ainsi que les premiers enseignements que nous pourrions vous partager.

Marie Barbier (Hopening) et Vivien Dutheil (Unicef)

EVENEMENTIEL SPORTIF

Les Dossards solidaires

Simon Romain (Iraiser), Eva Rengard (Fondation Abbé Pierre) et Michèle Maneval (Special Olympic)

TELEMARKETING

IA Boost: comment l'IA révolutionne le Télémarketing pour maximiser les dons !

Dans cet atelier, venez explorer concrètement comment l'IA révolutionne les stratégies de télémarketing pour la conquête et la fidélisation des donateurs. Les intervenants aborderont des sujets tels que les contrôles qualité, les enquêtes de notoriété et les remontées sur des thématiques précises. Mais également comment l'IA permet l'ultra-personnalisation des contacts ou l'identification des donateurs les plus susceptibles de s'engager.

Rejoignez cette session pour explorer ensemble les opportunités offertes par l'IA dans le domaine du télémarketing.

David Klajman (Fidelis) et autre Intervenante à venir

INNOVATION

Le Fundraising du dialogue : Comment remettre la relation au cœur de la démarche marketing de grâce aux innovations

Paul Bocquiny et Caroline Grancois Marchi (Maxyma) et autre intervenante à venir

RELATION DONATEUR

Mystery shopping : comment évaluer la qualité de la relation donateur et la faire évoluer

Vanessa Marquet et Florent Padié (Instersa) et Bénédicte Roger (Unicef)

DATA

Comment optimiser les passerelles entre l'univers des sondages et des outils CRM pour en faire une opportunité de connaissance afin d'optimiser les enjeux de fidélisation et de conquête

Renaud de Beaucorps (Oktos), Philippe Le Magueresse (OpinionWay) et Sylvain Coudon (APF France handicap)

ENGAGEMENT

Comment cultiver l'engagement via l'espace donateurs ?

Comment maximiser les dons tout en améliorant la qualité des relations et la collecte de données ? Quels outils et stratégies peuvent alléger la charge de travail de vos équipes tout en stimulant l'engagement des donateurs ? Quelles solutions innovantes pourraient être mises en œuvre pour enrichir l'expérience de vos donateurs ? Vous interrogez-vous sur l'exploitation complète des fonctionnalités de votre espace donateur ? (Questions-réponses, reçu fiscal, mise à jour des données, campagne d'upgrade, contenu exclusif...). Avec ce tour d'horizon des solutions pratiques et des mécanismes efficaces, découvrez comment les organisations tirent parti de leurs espaces donateurs pour dynamiser leur croissance et renforcer leurs liens avec leur communauté de donateurs. Repartez de cet atelier avec des outils, des stratégies éprouvées et une vision claire pour maximiser l'impact de votre espace donateurs.

Nicolas Kyriacou (Apprentis d'Auteuil) et **Carine Vincent** (Ediis)

ACQUISITION ET FIDELISATION / PRELEVEMENT AUTOMATIQUE

Réinventer l'engagement : Étude de cas Greenpeace sur l'offre d'adhésion famille

Pour toucher et engager de nouvelles audiences en PA, Greenpeace France a créé une offre d'adhésion spécifiquement dédiée aux familles. A travers cette étude de cas, les intervenantes partagent leur retour d'expérience sur ce projet expérimental, qui a mobilisé de nombreux services en interne, et permis de recruter plus de 600 familles en PA en seulement deux mois, sur le web. Découvrez la méthodologie agile adoptée, la stratégie de diffusion déployée ainsi que les défis inattendus rencontrés. Repartez avec des idées concrètes pour optimiser votre stratégie d'acquisition et de fidélisation.

Léa Schwarcz et **Elina Cattez** (Greenpeace)

RECRUTEMENT

L'optimisation des campagnes digitales de fin d'année

Benoît Alain (Isoskele) et **Marion Lazic** (WWF France)

INNOVATION

Le gaming, levier d'innovation au service de votre collecte ?

Sarah Timarche (EPIC Foundation)

SEO

Le référencement naturel SEO : pourquoi investir et pour quels avantages ? Comment persuader votre direction ?

La dimension référencement naturel (SEO) devient clé dans le développement des organisations. A l'interstice des enjeux de communication et de collecte, les intervenants vous présenteront les avantages et les arguments à pousser en interne sur le SEO pour augmenter la visibilité en ligne de votre association, générer un trafic organique de qualité et améliorer la conversion des visiteurs en donateurs.

Découvrez comment renforcer la crédibilité et l'autorité de votre marque par le SEO qui vous permettra de réduire les coûts publicitaires à long terme.

Pour vous aider à convaincre en interne, les intervenants s'appuieront sur une vision ROIste du levier SEO en utilisant des données factuelles et des cas pratiques où les objections courantes ont été

levées pour créer un consensus au sein de l'organisation en faveur du SEO mais également des situations de cristallisation sur le sujet qui ont eu des conséquences sur la collecte.

Léopold Mbala et **Arnaud Masselin** (Adfinitas) *et autres Intervenants à venir*

RESEAUX SOCIAUX

L'importance du social fundraising dans le recrutement de nouveaux donateurs

Comment optimiser votre campagne de collecte de fonds sur les réseaux sociaux pour l'acquisition de nouveaux donateurs ? En mettant l'accent sur les stratégies de collecte de fonds en ligne et en s'appuyant des exemples précis de la campagne de fin d'année pour la Fondation Abbé Pierre, cet atelier explorera comment les plateformes sociales telles que Facebook, Instagram et Tik Tok et le recours aux influenceurs peuvent être utilisées de manière efficace pour mobiliser et engager les audiences ? En fournissant des conseils pratiques et des retours d'expérience, les intervenants vous donneront les outils nécessaires pour étendre votre base de donateurs et accroître votre influence sur les réseaux sociaux.

Charles Breuil (One Heart) *et autre intervenant à venir.*

INNOVATION

Libérer la générosité avec de nouvelles façons de donner

Intervenants à venir.

DIGITAL

Faire du fundraising digital responsable

Lucas Huys et **Audrey Buffières** (ECEDI)



PHILANTHROPIE, GRANDS DONATEURS

PROSPECTION

Comment créer une offre attractive et créative pour les grands donateurs ?

Leila Bahloul (ACF) et **Sandra Bouscal** (COMÈTE)

GOUVERNANCE

Pourquoi et comment mobiliser sa gouvernance pour réussir une démarche grands donateurs ?

Vous souhaitez établir une stratégie de collecte de fonds auprès des grands donateurs : quels sont les facteurs de réussite d'une telle stratégie ? Le rôle actif de la gouvernance en est un, indéniablement. Par gouvernance, on entend souvent la direction de l'organisation et parfois le conseil d'administration. Pourquoi et comment doivent-ils s'impliquer ? A quel moment, sous quelle forme et à quelle fréquence ? Après avoir rappelé les fondamentaux d'une démarche grands donateurs, Laurent et Nathalie donneront des exemples de gouvernance impliquée et proposeront leurs conseils pour mobiliser celle-ci lorsqu'elle ne l'est pas.

Laurent Mellier (Institut Imagine) et **Nathalie Levallois** (Philantropic Orchestra)

UPGRADE

Voyager dans la pyramide des donateurs. Passage middle à grands donateurs : comment les upgrader ?

Intervenant à venir.

EVENEMENTIEL

Réussir son événementiel de collecte : serez-vous le prochain Met Gala ?

Comment monter un événement à l'étranger sans équipe sur place ? Comment cultiver un fort sentiment d'appartenance parmi les participants et atteindre les objectifs de son organisation ? Plongez-vous dans l'expérience d'un événement à grande échelle en découvrant le bilan d'un Diner de Gala de 120 personnes mené à Londres par la Fondation CentraleSupélec. Quels sont les critères de réussite d'un tel événement ?

Dans cet atelier interactif, les intervenantes vous partagent leurs réussites, difficultés et solutions, pour vous permettre d'agir à votre tour. Repartez avec une vision claire des facteurs de succès et de bonnes pratiques, prêts à créer un événement philanthropique remarquable !

Kate De Montjoye (GULMOHAR EVENTS) et **Audrey Duval** (Fondation CentraleSupélec)

STRATEGIE

Convaincre en interne et passer le cap d'une campagne Grands Do

Imaginez un grand projet d'avenir, un changement d'échelle qui nécessite une stratégie en fundraising audacieuse. Comment franchir le cap et passer d'une stratégie de fundraising uniquement axée sur le mécénat d'entreprise à une stratégie grands donateurs ? Comment mobiliser vos équipes internes et convaincre votre conseil d'administration ? Joanna Jammes partagera son expérience et les clés du succès pour transformer une campagne de levée de fonds en un véritable moteur de mobilisation interne.

Apprenez à rallier votre conseil d'administration et à être crédible dans vos arguments. Joanna partagera les étapes qu'elle a suivies pour mobiliser et faire adhérer à la campagne et les jalons de ce long processus. Rejoignez-nous lors de cet atelier captivant et repartez avec des idées concrètes pour vous lancer.

Joanna Jammes (l'Envol)



LEGS

CAMPAGNES COLLECTIVES

Campagnes Collectives de Libéralités/Legs en France et en Belgique : ensemble pour plus d'impact !

Qui sont les prospects testateurs et comment s'adresser à eux ? Les campagnes collectives deviennent une interface incontournable, guidant les donateurs vers une multitudes de causes locales, internationales ou intersectorielles. Mais, quelle est la plus-value pour les associations qui participent à de telles campagnes ?

Découvrez la première campagne collective française de développement des libéralités avec Testament Solidaire, et l'expérience des associations engagées à leurs côtés. Retracer le parcours de Testament.be en Belgique avec ces campagnes collectives et leur communauté de 150 associations, au cours des 17 dernières années. Rejoignez la session pour explorer les rouages des campagnes collectives et accroître votre impact.

Ambre Danquigny (Testament Solidaire), **Valérie Denis** (Testament.be) et **Kristel Cohen** (Fondation Action Enfance)

RELATION TESTATEUR

Le Triptyque Gagnant de la stratégie Legs : Développement, relation testateur et gestion de successions

Comment aborder conjointement la promotion efficace des legs, l'entretien des relations-donateurs durables, et la gestion des successions ? Avec une approche équilibrée, découvrez comment ces trois piliers peuvent interagir en synergie pour créer une stratégie solide et cohérente, illustrée par des exemples de campagnes inspirantes.

Les intervenantes vous partagent leur guide de bons processus et procédures, les écueils à éviter et les leçons tirées de leurs propres expériences. Repartez avec des outils concrets pour optimiser votre approche et pour maximiser votre efficacité.

Lise-Audrey Bazerole (Care France), **Adèle Chevalier** (Unicef).

STRATEGIE

Etude de cas WWF : Réinventer les stratégies de libéralités face aux attentes des Français

Camille Perrier (WWF France)

MARKETING

Comment identifier des pépites Legs dans sa BDD et pourquoi faire ?

Comment identifier dans sa base de données les prospects idéaux pour le Legs ? Comment exploiter efficacement les scores ? Quelles actions concrètes peut-on mettre en place ? Qu'est-ce qu'on en fait après ?

Intervenants à venir

METHODOLOGIE

Focus juridique et gestion des legs

Pierre Henri Ollier (Hôpital américain de Paris)



PARTENARIATS ENTREPRISES

CHEMIN PARCOURU

Témoignage de la stratégie – Siel Bleu

Jean-Michel Ricard (Siel Bleu)

PROSPECTION

Transformer vos mécènes en ambassadeurs engagés : les clés du succès

La mobilisation de vos partenaires est votre défi ! Comment transformer votre réseau en un comité de soutien dynamique ? Paris ou province, quels sont les secrets pour créer un club de dirigeants d'entreprises ? Comment concevoir des événements thématiques à fort impact et des stratégies de communication attrayantes ? Quelles bonnes pratiques pour maximiser votre influence ?

À travers ce témoignage, découvrez des stratégies concrètes. Rejoignez cet atelier interactif pour explorer des pistes concrètes et des nouvelles approches, partager vos expériences et vous inspirer mutuellement des autres participants.

Bénédicte Hamon (Seacleaners)

PROSPECTION

Prospecter efficacement les entreprises : conseils et astuces pour se lancer !

Comment identifier, développer et mobiliser son réseau pour une prospection fructueuse ? Pourquoi votre CA et vos bénévoles n'activent pas toujours leur réseau ? Quels sont les freins et comment y remédier ? Comment solliciter efficacement (existants – perdus de vue – nouveaux) ? Découvrez des astuces pratiques, pour optimiser vos appels et courriels, percer les barrages, relancer... Alliant conseils méthodologiques et exercices pratiques, cet atelier vous invite à cartographier votre réseau, à explorer les sphères de prospection et à définir des stratégies pour les activer. Préparez-vous à passer à l'action et à voir vos efforts de prospection porter leurs fruits !

Delphine Hoffmann (DH Impact Mécénat) et **Virginie Prella** (Les yeux dans la tête & Les enfants de la balle)

JURIDIQUE

Faut-il supprimer les contreparties pour un Mécénat Durable ?

Les contreparties sont-elles le point névralgique de votre stratégie ? Moins vous donnez de contreparties, mieux vous vous portez ! Comment concilier la réduction des contreparties avec un programme de fidélisation efficace ? Quelles offres peuvent séduire les entreprises partenaires ? Êtes-vous au fait des normes et principes juridiques et fiscaux actuels ? Cet atelier interactif vous plongera dans les rouages complexes des contreparties, abordant les avantages fiscaux, les exigences de valorisation, ainsi que les pièges à éviter, comme la disproportion marquée pouvant compromettre votre opération de mécénat. Venez poser vos questions et repartez avec des réponses concrètes pour sécuriser votre opération de mécénat.

Wilfried MEYNET (avocat KELTEN)

MECENAT DE COMPETENCES

Titre à venir - Binôme fondation et association

Intervenants à venir ; Modéré par **Yann Queinnec**, (Admical)

REGARD DE MECENES

Mécénat & RSE : quelles sont les "nouvelles" attentes des entreprises ?

Intervenants à venir

APPEL A PROJET

Lucile Guez (Consultante)



ENVIRONNEMENT DE LA COLLECTE

RELATION DONATEURS

Comment valoriser cette fonction en interne ?

Intervenant à venir

ETHIQUE – Niveau Expert

Cartographier les risques

Prévention des risques et éthique : la multiplication des risques réputationnels et financiers pour les associations et fondations se multiplient. Pour les prévenir encore faut-il les identifier. Nous vous proposons un atelier interactif afin de découvrir une méthodologie et un outil puissant qui vous permettront de prévenir les risques majeurs encourus par votre organisation et les impacts que cela peut avoir dans le domaine du fundraising, de l'image et de la réputation de votre organisation. La cartographie des risques est un exercice qui vous permet d'évaluer au sein de votre organisation les principaux risques, de définir leur criticité et surtout d'anticiper les réponses collectives à apporter.

Suzanne Chami (Déléguée générale de l'Institut IDEAS), **Catherine Sudres** (fondatrice du cabinet Causes and Co et administratrice IDEAS)



Grande nouveauté cette année, nous vous proposons un parcours 100% dédié à l'innovation dans une salle réservée pour l'occasion. Pendant les 3 jours de séminaire, de nombreux intervenants viendront pour parler de thématiques variées pour vous permettre d'innover dans le fundraising.

Au programme :

TELEMARKETING

IA Boost: comment l'IA révolutionne le Télémarketing pour maximiser les dons !

Dans cet atelier, venez explorer concrètement comment l'IA révolutionne les stratégies de télémarketing pour la conquête et la fidélisation des donateurs. Les intervenants aborderont des sujets tels que les contrôles qualité, les enquêtes de notoriété et les remontées sur des thématiques précises. Mais également comment l'IA permet l'ultra-personnalisation des contacts ou l'identification des donateurs les plus susceptibles de s'engager. Rejoignez cette session pour explorer ensemble les opportunités offertes par l'IA dans le domaine du télémarketing.

David Klajman (Fidelis) *et autre Intervenant à venir*

CYCLE RELATIONNEL

Le Fundraising du dialogue : Comment remettre la relation au cœur de la démarche marketing de grâce aux innovations

Paul Bocquiny et **Caroline Grancoin Marchi** (Maxyma) *et autre intervenant à venir*

DATA

Comment optimiser les passerelles entre l'univers des sondages et des outils CRM pour en faire une opportunité de connaissance afin d'optimiser les enjeux de fidélisation et de conquête

Renaud de Beaucorps (Oktos), **Philippe Le Magueresse** (OpinionWay) et **Sylvain Coudon** (APF France handicap)

ENGAGEMENT

Comment cultiver l'engagement via l'espace donateurs ?

Comment maximiser les dons tout en améliorant la qualité des relations et la collecte de données ? Quels outils et stratégies peuvent alléger la charge de travail de vos équipes tout en stimulant l'engagement des donateurs ? Quelles solutions innovantes pourraient être mises en œuvre pour enrichir l'expérience de vos donateurs ? Vous interrogez-vous sur l'exploitation complète des fonctionnalités de votre espace donateur ? (Questions-réponses, reçu fiscal, mise à jour des données, campagne d'upgrade, contenu exclusif...). Avec ce tour d'horizon des solutions pratiques et des mécanismes efficaces, découvrez comment les organisations tirent parti de leurs espaces donateurs pour dynamiser leur croissance et renforcer leurs liens avec leur communauté de donateurs. Repartez de cet atelier avec des outils, des stratégies éprouvées et une vision claire pour maximiser l'impact de votre espace donateurs.

Nicolas Kyriacou (Apprentis d'Auteuil) et **Carine Vincent** (Ediis)

ACQUISITION ET FIDELISATION / PRELEVEMENT AUTOMATIQUE

Réinventer l'engagement : Étude de cas Greenpeace sur l'offre d'adhésion famille

Pour toucher et engager de nouvelles audiences en PA, Greenpeace France a créé une offre d'adhésion spécifiquement dédiée aux familles. A travers cette étude de cas, les intervenantes partagent leur retour d'expérience sur ce projet expérimental, qui a mobilisé de nombreux services en interne, et permis de recruter plus de 600 familles en PA en seulement deux mois, sur le web. Découvrez la méthodologie agile adoptée, la stratégie de diffusion déployée ainsi que les défis inattendus rencontrés. Repartez avec des idées concrètes pour optimiser votre stratégie d'acquisition et de fidélisation.

Léa Schwarcz et **Elina Cattez** (Greenpeace)

GAMING

Le gaming, levier d'innovation au service de votre collecte ?

Sarah Timarche (EPIC Foundation)

RESEAUX SOCIAUX

L'importance du social fundraising dans le recrutement de nouveaux donateurs

Comment optimiser votre campagne de collecte de fonds sur les réseaux sociaux pour l'acquisition de nouveaux donateurs ? En mettant l'accent sur les stratégies de collecte de fonds en ligne et en s'appuyant des exemples précis de la campagne de fin d'année pour la Fondation Abbé Pierre, cet atelier explorera comment les plateformes sociales telles que Facebook, Instagram et Tik Tok et le recours aux influenceurs peuvent être utilisées de manière efficace pour mobiliser et engager les audiences ? En fournissant des conseils pratiques et des retours d'expérience, les intervenants vous donneront les outils nécessaires pour étendre votre base de donateurs et accroître votre influence sur les réseaux sociaux.

Charles Breuil (One Heart) *et autre intervenant à venir.*

MOYENS DE PAIEMENT

Libérer la générosité avec de nouvelles façons de donner

Intervenants à venir.

ACCOMPAGNEMENT



MÉTIER

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 « fundraising » (30 min)

Venez avec vos questions ! Pendant ces rencontres individuelles de 30 minutes dans une salle du FIAP dédiée, bénéficiez des conseils d'un spécialiste expert sur une problématique spécifique.

J-15 jours : Ouverture des Inscriptions sur Swapcard !

L'intervenant reviendra vers vous pour confirmer la rencontre et prendre connaissance de votre problématique. Merci de respecter votre engagement. (places limitées à 4 personnes par créneau).

ACCOMPAGNEMENT



CARRIÈRE

Vous souhaitez faire le point sur votre parcours ? Des consultants 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 programme pour prendre des RDV individuels

NETWORKING

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.

↳ L'Apéro Quizz

L'apéro Quizz en musique ! Un moment convivial plein d'humour et de bonne humeur autour d'un quizz musical. Des équipes s'affronteront sans retenue sur le terrain de la culture musicale et caritative. Venez tester vos connaissances ! Promis, cette soirée d'ouverture sera festive et amusante ! Une surprise attend les gagnants.

↳ Le Cocktail networking

Au programme : rencontres, échanges et quelques surprises !

↳ Les pauses-café

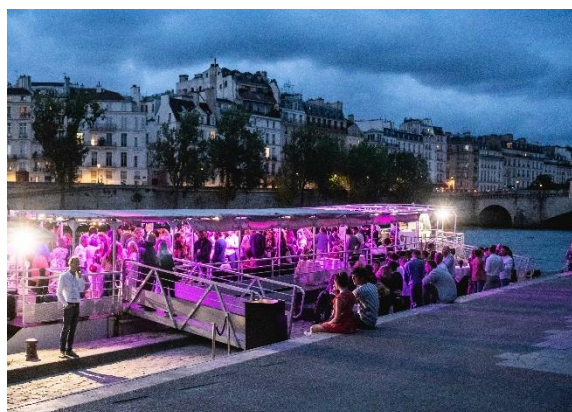
Venez nous retrouver lors de la pause-café pour échanger avec vos pairs tout en profitant d'une boisson chaude et d'une douceur sucrée.

A retrouver au niveau +1, Espace Jean Monnet et au niveau 0, dans le hall.

↳ La soirée de clôture

La désormais traditionnelle soirée du séminaire se déroulera sur la Péniche sous forme de buffet dinatoire et sera l'occasion de rencontrer vos homologues et d'échanger avec eux tout au long de la soirée. La convivialité sera plus que jamais de mise !

La péniche - Quai de la Tournelle - Paris



MERCI AU COMITÉ DE PILOTAGE

Le comité de pilotage de cette 23^{ème} édition

L'AFF souhaite remercier tout particulièrement les membres du Comité de Pilotage qui ont grandement contribué au programme de cette 23^{ème} édition

Silvia Beyssac Hernandez
Petit frère des pauvres



Sylvia Costantini
Crisis Action



Albane de Longpré
Institut catholique de Paris



Elise Loquetor
SPA



Leila Bahloul
ACF



Catherine Silva
Fondation Vaincre Alzheimer

Bilel Ben Hassim
Ligue contre le cancer



Maud Thibault
Action éducation



Jérémy Fretin
Fondation pour la Nature et l'Homme



Léa Schwarcz
Greenpeace



Victoire Baillot
MSF

Claire Genevray
APF France Handicap



Carole Pezron
Secours Populaire

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

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.

Adhérez dès maintenant !



Date

25, 26 et 27 juin 2024

Lieu

FIAP Jean Monnet

30 rue Cabanis
75 014 Paris

Accès

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

Tarifs

Formule Sans Masterclass (2,5 jours) :

- Tarif non adhérent : 1098€ TTC
- Tarif adhérent : 820 € TTC

Formule Avec option Masterclass (3 jours) :

- Tarif non adhérent : 1 155€ TTC
- Tarif adhérent : 880 € 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.



Les essentiels pour profiter de la conférence

Mardi 25 juin

- 8h30 : Accueil café
- 09h à 10h30 : **Master Class**
- 10h30 à 11h : Pause Café
- 11h à 12h30 : **Master Class**
- 12h30 à 14h : Pause Déjeuner
- 12h45 à 13h45 : Coachings
- 13h30 : Accueil café
- 14h à 14h45 : **Keynote Plénière d'ouverture**
- 15h à 16h30 : **Session film "Uncharitable" et Sessions "Bien-être / créative"**
- 16h30 à 17h : Pause-café
- 17h à 18h : **Ateliers**
- 18h15 à 19h30 : Apéro-quizz

Mercredi 26 juin

- 09h15-10h15 : **Ateliers ou Apatam ou Open Lab**
- 10h15-11h00 : Pause-café
- 11h00-12h30 : **Ateliers ou Apatam ou Open Lab**
- 12h30-14h30 : Pause Déjeuner
- 12h45-13h45 : Coachings et LunchLab
- 14h30-15h30 : **Ateliers ou Apatam ou Open Lab**
- 15h30-16h15 : Pause-café
- 16h15-17h45 : **Atelier ou Apatam ou Open Lab**
- 17h45-19h : cocktail networking

Jeudi 27 juin

- 09h15-10h15 : **Ateliers et Open Lab**
- 10h15-11h00 : Pause Café
- 11h00-12h30 : **Ateliers et Open Lab**
- 12h30-14h30 : Pause Déjeuner
- 12h45-13h45 : **Coachings et LunchLab**
- 14h30-15h30 : **Ateliers**
- 15h30-16h15 : Pause-café
- 16h15-17h45 : **Plénière de cloture**
- 18h15 : Montée dans les bus
- 18h30-23h : Soirée

LIEU DE LA SOIRÉE FESTIVE

La péniche - Quai de la Tournelle – Paris

ACCÈS LIBRE AUX ATELIERS

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

INSCRIPTION AUX SESSIONS INDIVIDUALISEES & PETITS GROUPES

Pré-inscriptions obligatoires sur **Swapcard** pour accéder aux sessions individualisées (coachings, entretiens carrière et formation) et petit groupe d'intelligences collective (Lunch lab, Apatam & Open lab).

DROIT À L'IMAGE

Lors du séminaire, 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.

SEMINAIRE 2.0

Un accès Wifi sera disponible gratuitement et les codes seront affichés pour vous permettre de vous connecter. Retrouvez toutes les informations sur le séminaire via le *hashtag* **#AFFseminaire** et n'hésitez pas à interagir lors des sessions sur Twitter et Swapcard.

PRÉSENTATIONS EN LIGNE

À l'issue du séminaire, les présentations des intervenants seront disponibles sur notre site www.fundraisers.fr et sur swapcard. Les identifiants pour y accéder vous seront envoyés par email.

RESTAURATION

Des pauses-café sont prévues et auront lieu dans le hall d'accueil aux heures indiquées sur le planning. **Les déjeuners et dîners des 27, 28 et 29 juin ne sont pas compris dans le prix du séminaire.**

VESTIAIRES

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

MERCI AUX

PARTENAIRES

**Partenaire
Principal**



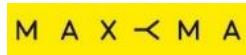
**Partenaire
Hub Innovation**



**Partenaire
Or**



**Partenaire
Argent**



**Partenaire
développement
durable**



**Partenaires
Pause-Café /
Thé à la Menthe**



**Partenaire
Apéro Quiz**



**Partenaire
Face à Face**



**Partenaire
Data**



**Partenaire
Recrutement**



**Partenaires
Bronze**

