

# AFF Santé - Hospitalier



| 2<sup>ème</sup> Conférence de fundraising  
pour la Santé



**7 avril 2022** . A distance



## Programme

Dernière mise à jour : 29/03/2022

(programme sous réserve de modifications)

# A propos



La collecte de fonds pour le secteur de la santé a connu depuis le début de la crise sanitaire de grandes mutations. En effet, ces deux dernières années ont été marquées par un afflux de dons sans précédent et un éveil social à la cause, mais ont également révélé l'ampleur des besoins d'un système de santé en difficulté depuis plusieurs années. Un contexte complexe qui amène les fundraisers à se questionner : Comment solliciter des dons pour répondre à des besoins sur le long terme alors que la crise sanitaire n'est toujours pas derrière nous ? Comment fidéliser les nouveaux donateurs ? Comment élaborer une stratégie de collecte sur le long terme ? Le succès de la première édition nous a conforté dans l'importance d'accompagner votre secteur et c'est pourquoi l'AFF organise le **7 avril prochain, la deuxième édition d'une conférence exclusivement dédiée au fundraising pour le secteur de la santé et de l'hospitalier.**

Un **événement 100% digital** qui s'adresse à tous les acteurs de la **santé** aussi bien du **secteur hospitalier**, que de la **recherche médicale** ou encore du **secteur médico-social**.

Une **journée** pour interroger et analyser ensemble les évolutions récentes de la collecte de fonds dans le secteur de la santé et pour échanger avec des experts à travers une **table-ronde** et plus de **cinq ateliers interactifs** (collecte grand public, mécénat et partenariats entreprise, techniques du digital, philanthropie...). Des **sessions variées** pour vous permettre de définir ou de redéfinir les grands axes de votre stratégie et des conseils pratiques qui faciliteront la gestion de votre collecte au quotidien.



## LES CHIFFRES DE LA CONFÉRENCE

**2<sup>ème</sup>** édition

**9** sessions riches et inédites

Près de **15** intervenants experts et praticiens du fundraising

Plus de **100** professionnels de la collecte de fonds attendus

# Mode d'emploi



## Monter en compétences...

### Une conférence en format 100% digital

Depuis chez vous, vous aurez accès à des sessions en ligne avec des sujets variés. Grâce à un outil de conférence à distance, vous pourrez rejoindre toutes les sessions organisées. Une fois inscrit, nous vous communiquerons les informations pour rejoindre les sessions. Afin de vous apporter aussi de la convivialité et des échanges durant cette conférence, nous vous proposons plusieurs formats de sessions avec différents modes de participation. Les détails ci-dessous.



#### LES ATELIERS

(45 min ou 1h)

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



#### PLÉNIÈRES

(1h)

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



#### APATAM (45')

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



# Les essentiels pour profiter de la conférence

## Jeudi 7 avril

9h - 9h30	<b>Ouverture</b> de la conférence
9h30 - 10h30	<b>Atelier</b>
10h30 - 10h45	Pause
10h45 - 11h30	<b>Atelier focus</b>
11h30 - 11h45	Pause
11h45 - 12h30	<b>Atelier focus</b>
<hr/>	
12h30 - 14h	Pause-déjeuner
13h00 - 13h45	<b>Apatam</b>
<hr/>	
14h - 15h	<b>2 Ateliers</b>
15h - 15h30	Pause
15h30 - 16h30	<b>Atelier</b>
16h30 - 17h00	Pause
17h - 18h	<b>Atelier international</b>
18h - 18h15	<b>Clôture</b>

### CONFÉRENCE 2.0

Retrouvez toutes les informations sur la conférence via le hashtag **#AFFSANTE2022** et interagissez lors des sessions sur Twitter.

### ÉVALUATIONS

Les évaluations nous permettent de rassembler vos impressions sur ces trois journées. Prenez 2 minutes pour répondre à notre questionnaire en ligne, disponible bientôt

### PRÉSENTATIONS ET REPLAY EN LIGNE

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



## Ouverture

Le 7 avril de 9H à 9H30

**Catherine Dassault** nous fera l'honneur d'ouvrir cette journée de conférence.

### GRAND TEMOIN

#### **Catherine Dassault**

*Présidente du Fonds de dotation Citadelle  
Administratrice de l'Institut de l'Engagement  
Administratrice de la Fondation de l'AP-HP  
Administratrice de Dassault Systèmes*



*Catherine Dassault est présidente du Fonds de dotation Citadelle, créé en 2020 pour gérer les activités philanthropiques de sa branche familiale, très engagée dans le développement et le financement d'organisations qui soutiennent notamment les femmes, l'éducation et la recherche médicale. Déjà membre du Conseil d'administration de l'Institut de l'Engagement, qui aide des volontaires du service civique dans leurs études, recherche d'emploi et création d'activité, Catherine Dassault a rejoint le Conseil d'administration de la Fondation de l'AP-HP fin 2021. Elle est également administratrice de Dassault Systèmes. Elle témoignera sur son expérience de philanthropie, menée aux côtés de son époux Thierry et de leurs enfants, avec les espoirs et attentes que cela suscite au sein de la famille.*

Sera interviewée par **Sophie Le Maire**, Directrice du développement de la Fondation de l'AP-HP.



## Clôture

Le 7 avril de 17H à 18H15

### INTERNATIONAL – PHILANTHROPIE

#### Repenser la sollicitation

*Sue McCoy est convaincue que demander de l'argent n'a rien de très naturel. Mais cela s'explique peut-être simplement parce que nous sommes en « demande » de quelque chose. Pour remédier à cela, nous pouvons commencer par changer notre attitude et penser davantage à ce que nous offrons plutôt qu'à ce que nous demandons. Sue vous partagera sa passion pour le fundraising et elle vous racontera comment elle a fait de l'art de la sollicitation une fin en soi dans sa vie professionnelle. Elle dissipera aussi les peurs que vous pouvez avoir lorsque que vous vous lancer dans une stratégie de collecte auprès des grands donateurs et que vous devez solliciter des dons conséquents. Elle partagera avec vous des méthodes pas-à-pas pour solliciter un don et vous repartirez de cette session avec un plan et une stratégie pour approcher vos prospects et donateurs.*

#### Rethinking the ask

*Sue McCoy believes that there is a serious problem when it comes to asking for money. And perhaps it lies in just that...the fact that we are "asking" for something. We need to strongly consider shifting our mindset from asking to offering. Join Sue McCoy as she shares her passion for fundraising. Be prepared to hear stories of how she has elevated the art of asking for money to be about life's purpose. Sue will dispel the fears you may have when it comes to major gift fundraising and asking for significant gifts. Sue will also share some step by step approaches when asking for money so that you walk away from this session with a plan to approach your prospects and donors.*

**Sue Mc Coy**, Director of major gifts du Stollery Children's Hospital Foundation (Canada)



*Sue McCoy is currently employed as Director of Major Gifts with the Stollery Children's Hospital Foundation. She oversees a team of highly skilled fundraisers securing over \$9 million a year in donations. Prior to the Stollery, Sue worked as a Senior Development Officer in the Faculty of Medicine & Dentistry at the University of Alberta for 5 years. Before this, Sue worked at KCI as a fundraising consultant. During her 5 years with KCI, Sue worked on a variety of capital campaign projects including the Canadian Museum for Human Rights, the John McGivney Children's Centre in Windsor, Ontario, the Winnipeg Humane Society and the Manzakowski Heart Institute. Sue has worked as a development professional for the Boys & Girls Clubs of Edmonton, the Mennonite Centre, the United Nations, the Edmonton Folk Music Festival and the National Crime Prevention Council. Sue is very active as a volunteer in the community as a current Board member on the AFP Canada Foundation, current President of the Glenora Community League and Past President with the Edmonton AFP Chapter. Sue holds an M.A. in Sociology from Carleton University in Ottawa, a diploma in Fundraising Management from MacEwan University and is a Certified Fundraising Executive.*



## Ateliers

### Atelier 2 - STRATEGIE

#### Chemin parcouru : Retour sur l'évolution de la stratégie de collecte de l'Institut Pasteur de Lille

Fondation de recherche privée reconnue d'utilité publique, membre du réseau international des instituts Pasteur, l'Institut Pasteur de Lille a fait évoluer sa communication et sa collecte de fonds ces dernières années : approche multicanale, changement de CRM, développement des compétences, adaptation à la crise Covid, différenciation avec l'Institut Pasteur de Paris... Cédric Bouquet, Directeur de la communication et du mécénat, présentera la stratégie et les actions mises en place depuis six ans.

**Cédric Bouquet** et **Laure-Anne Jacob** (Institut Pasteur de Lille)

### Atelier 4 - STRATEGIE

#### Reporting et impact : comment gérer et assurer le suivi des projets mécénat au sein de votre hôpital ?

Vous avez réussi à convaincre vos donateurs, petits ou grands, qu'ils pouvaient jouer un rôle essentiel dans le développement de vos projets ? Bravo, mais... le plus dur reste à faire ! Il faut à présent rendre compte à ceux qui nous ont confié leur argent, et soigner la communication sur l'utilisation des fonds avec témoignages, visuels, indicateurs d'impact, preuves de dépenses, etc. Etape indispensable dans la fidélisation des donateurs, le reporting n'est pas une mince affaire. Comment s'assurer que les fonds collectés sont bien utilisés pour ce pour quoi ils nous ont été confiés ? Comment faire émerger des projets et suivre leur avancement ? Comment mesurer l'impact du soutien apporté par les donateurs et mécènes ? Sophie Le Maire, directrice du développement, et Stéphane Pilate-Housseau, directeur adjoint, partagerons le retour d'expérience de la Fondation de l'AP-HP lors de la mise en place des programmes financés par les donateurs au bénéfice des équipes de l'Assistance Publique – Hôpitaux de Paris.

**Sophie Le Maire** et **Stéphane Pilate-Housseau** (Fondation de l'AP-HP)

### Atelier 6 - STRATEGIE ET MARQUE

#### Se lancer sans notoriété dans une démarche de fundraising

Le besoin de développer les ressources privées des établissements de santé devient de plus en plus prégnant, qu'ils soient d'envergure locale, régionale ou nationale. Comment se lancer dans une telle démarche alors que le marché de la sollicitation est fortement concurrentiel face à des organisations à la notoriété bien établie ? Comment définir votre feuille de route en fonction de vos ambitions et de vos moyens ? Retour d'expérience autour du cas concret de la Fondation ARHM située à Lyon qui entre dans la première phase de déploiement de sa stratégie de collecte

**Laura Mery-Trichard** (Alteriade), et **Carmen Sanchez** (Fondation ARHM)

### Atelier 3 - INDIVIDUS

#### Comprendre ses données pour orienter sa stratégie de collecte

Face aux multiples données que peut contenir un CRM, il n'est pas toujours facile de déterminer celles qui sont vraiment importantes pour vous aider à piloter votre stratégie de collecte. A travers des exemples de différents acteurs du secteur hospitalier, Karine vous guidera de manière très pratique pour vous aider à prendre les bonnes décisions pour votre établissement.

**Karine Sence** (Iraiser)

### Atelier 5 - INDIVIDUS

#### Améliorer le cycle de vie de ses donateurs : de la prospection à partir de leads qualifiés jusqu'à la fidélisation. Illustration par le cas de la Fédération Française des Diabétiques

**Aline Corazza** (Fédération Française des Diabétiques) et **Jean Grare** (Talkfundraising)



### Atelier 1 - RELATIONS ENTREPRISES

#### Comment la Fondation Saint Pierre mobilise les entreprises autour d'initiatives originales ?

Aujourd'hui et à fortiori depuis la crise sanitaire, les collaborateurs attendent de plus en plus de leur entreprise un engagement sociétal concret. Il est donc important de construire une stratégie partenariale qui répondent aux nouvelles attentes, à la fois des salariés et des entreprises. Matthieu Vezolles montrera comment à travers trois projets originaux, la Fondation Saint Pierre mobilise des entreprises au service de l'amélioration de la santé et de la protection de l'enfance en Occitanie. Il présentera Les 24H Saint Pierre, le Campus parasport méditerranée et le programme de repas et reviendra sur les finalités de ces initiatives et leur complémentarité.

**Matthieu Vezolles** (Fondation Saint Pierre)



## Apatam

De 13h à 13h45

#### Enjeux de gouvernance, relation hôpital-fondation - Le positionnement du mécénat au sein de l'institution

**Yaële Aferiat** (AFF), **Aurélie Leclerc** (CHRU Lille) et **Raphaëlle Surun** (Institut Saint Jacques – CHU de Toulouse)

# Nos partenaires



L'Association Française des Fundraisers remercie très sincèrement les partenaires de cet événement pour leur soutien !

## PARTENAIRE PRINCIPAL



**Alteriade** est une agence conseil en communication et fundraising. Cette équipe multidisciplinaire se mobilise pour conseiller et accompagner associations et fondations dans la mobilisation de donateurs et de sympathisants autour d'approches multicanales. Depuis 2005, Alteriade met le conseil, l'innovation et la créativité au cœur de son accompagnement pour proposer des prestations sur-mesure sur les champs du marketing relationnel, du fundraising digital, des legs et libéralités et de la communication. En cohérence avec son positionnement, Alteriade s'est transformée en société coopérative et participative début 2020 avec une majorité de salariés associés.

## PARTENAIRES ARGENT



**GiveXpert** est une application de collecte en ligne qui répond aux besoins spécifiques des fundraisers. Formulaires de dons, pages personnelles, landing pages, crowdfunding, vente de places, marketing automation... Bénéficiez d'outils adaptés pour votre organisation caritative afin de réaliser des campagnes de collecte de dons performantes et faire appel public à la générosité efficacement. Entreprise sociale agréée, nous aidons les organisations sans but lucratif à développer efficacement leurs ressources sur le Web et le mobile. Nous accompagnons les associations en fundraising et collecte digitale depuis 13 ans. Plus de 200 organisations dans tous les champs de l'intérêt général font confiance à GiveXpert.



**iRaiser** développe des logiciels dédiés à la collecte digitale pour les organismes à but non lucratif. Nous travaillons pour des associations, des fondations, des écoles et universités, des musées, des organismes culturels, des institutions religieuses et des fondations d'entreprise. Nous nous engageons à développer des logiciels innovants, éthiques et sécurisés qui leur permettent de collecter plus, d'augmenter leur visibilité et de sensibiliser davantage à leur cause, plus facilement. Depuis 2012, iRaiser a aidé ces organismes clients à collecter plus de 1,3 milliard d'euros, devenant le leader européen de la collecte en ligne. Nous travaillons avec plus de 500 organismes dans +18 pays à travers le monde. Dans le secteur de l'éducation iRaiser accompagne la Fondation HEC, la Fondation Sciences Po Paris, la Fondation des Ponts et Chaussées, l'Université Bocconi, l'Université de Venise et l'Université de Padoue en Italie, et l'Université Catholique de Louvain en Belgique parmi d'autres. iRaiser est implanté en France, en Belgique, en Italie, au Royaume-Uni, au Danemark, et maintenant en Australie.



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

## PARTENAIRES BRONZE



**ALVARUM**

**Alvarum**, plateforme de référence pour collecter des dons pour des causes depuis 2009 ! Nous pensons que toutes les grandes causes méritent un financement. Notre mission est de donner les moyens aux associations et aux individus de financer tous les projets qui en valent la peine. Plus de 2000 structures évoluant dans le domaine de la santé et du médico-social nous font confiance pour la mise en œuvre de leur activité de collecte de dons. : Associations de patients Hôpitaux Fondations de recherche Fonds de dotation



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

**hopening**

**Hopening** est le premier Groupe de services et de solutions de Fundraising, data et digital driven en France. Au travers de ses différentes entités spécialisées, HOPENING intervient dans toutes les disciplines de la collecte de fonds, du marketing relationnel au fundraising digital en passant par les stratégies Major et Middle donors (Philanthrôpia®), les événements de collecte, les stratégies P.A. (DRTV Fundraising®) la communication de mobilisation®, le mécénat participatif (Commeon®), la fabrication (Directprod®) mais aussi la Data et la gestion de la relation donateurs (Qualidata®). Hopening est l'agence partenaire du Giving Tuesday. Notre raison d'être : « Donner à la générosité de nouveaux moyens de grandir »

# Informations pratiques



## **Date**

7 avril

## **Visioconférence**

Distanciel : via Zoom

L'Association Française des Fundraisers est un organisme de formation enregistré sous le numéro de déclaration d'activité **11 75 38 60 375**.

## **Contact**

Association Française des Fundraisers

14 rue de Liège

75009 Paris

Tel : 01 43 73 34 65

Fax : 01 43 49 68 77

[info@fundraisers.fr](mailto:info@fundraisers.fr)

# Nos partenaires



L'Association Française des Fundraisers remercie très sincèrement les partenaires de cet événement pour leur soutien !

## PARTENAIRE PRINCIPAL



## PARTENAIRES ARGENT



## PARTENAIRES BRONZE



ALVARUM



hopening