



PROGRAMME :

LES FONDAMENTAUX POUR LANCER SA DEMARCHE DE MECENAT

[Mise à Jour : 02/05/2024](#)

Objectifs de la formation :

**Acquérir une méthodologie réfléchie et qualitative
pour construire sa stratégie de mécénat.**

1/ Comprendre les enjeux du mécénat d'entreprise

Sa fiscalité, l'intérêt pour les parties prenantes, les particularités du mécénat face au sponsoring

2/ Comment construire sa stratégie et son plan d'action.

Pourquoi avoir recourt à une démarche de mécénat

Comment se présenter dans le monde de l'entreprise

Savoir identifier les mécènes potentiels et mettre en œuvre son plan d'action.

Niveau et public concerné :

Association reconnue d'intérêt général

Responsable ou chargé de partenariat ou collecte

Chargé de projet ou de communication

Directeur ou président de l'association

Prérequis :

Aucun

Durée :

7h de formation – 1 journée

NETWORKCOEUR, SASU au capital social de 5000 euros

N° SIREN : 921 623 427 RCS Lille Métropole - N° de TVA Intracommunautaire : FR44921623427

Siège social : 234, rue du quesne, 59700 Marcq-en-Baroeul, France

Formateur :

Votre intervenante, Anne FOVET, dispose d'une expérience de 20 ans dans les partenariats entre entreprise et association.

Elle s'est formée sur le mécénat et le partenariat entreprise via l'association Française des Fundraisers et accompagne des associations dans leur démarche de mécénat depuis la création de Networkcoeur en 2022.

Méthode pédagogique

Intra association : la formation se réalise au sein même de l'association pour 2 ou 3 personnes.

Inter association : la formation peut être collective mais pour plusieurs associations en même temps.

Elle est dans chaque cas « sur-mesure » puisque nous partons d'un recueil de vos attentes et besoins.

La formation comporte des exemples pour rendre la démarche concrète.

Elle est pratique car l'association repart avec la marche à suivre pour l'appliquer au sein de sa structure.

Moyens pédagogiques

La formation se réalise en présentiel de préférence mais peut se faire à distance en visioconférence.

Un support pdf de la formation vous sera remis.

Moyens d'évaluation des acquis :

Avant le démarrage de la formation, nous recueillons vos attentes et vos besoins.

Une feuille de présence est à signer par demi-journée de présence.

Une évaluation à chaud sera réalisée en fin de journée de formation.

Une attestation de fin de formation sera délivrée en fin de formation.

Une évaluation à froid sera réalisée 6 mois après la fin de la formation.

Plan de la formation

1ère demi-journée

1. Introduction
 - ✓Qu'est-ce que le mécénat :
 - a. Fiscalité ;
 - b. Mécénat et sponsoring ;
 - c. Enjeux
 - d. Les leviers de motivation des entreprises
2. Les différentes formes de Mécénat
 - Le mécénat financier
 - Le mécénat en nature
 - Le mécénat de compétences
3. Comment construire sa démarche ?
 - Identifier son positionnement
 - Identifier ses besoins
 - Identifier ses projets
 - Timeline

2ème demi-journée

1. Elaborer son plan d'action
 - Identifier ses donateurs potentiels
 - cartographie
2. Les outils et le sourcing
 - Créer son fichier de prospection
 - Créer son calendrier d'actions
3. Elaborer son argumentaire et sa plaquette de présentation
4. Son premier rendez-vous
 - le pitch
5. La convention de mécénat

Evaluation à chaud de la formation (quiz)