



# METTRE EN PLACE LE MÉCÉNAT D'ENTREPRISE DANS SA STRUCTURE

En 2018, plus de 96 000 entreprises ont déclaré des dons, pour un montant total dépassant les 2 milliards d'euros (Sources : DGFIP / Observatoire de la Philanthropie). De son côté, l'Admical estime que le taux d'entreprises mécènes en France est de 9%, pour un montant global compris entre 3 et 3,6 milliards d'euros.

Avec dix ans de croissance continue du mécénat en nombre d'entreprises et en budget, l'engagement des entreprises dans le mécénat est une tendance lourde qui ne se dément pas même en période de crise. À l'heure de la raréfaction des ressources publiques, cette tendance rencontre les interrogations de nos organisations privées non lucratives du secteur sanitaire, social et médico-social sur de

nouvelles formes de financement.

De l'identification des besoins à la mise en œuvre de son plan de développement, de l'élaboration d'un positionnement clair à la politique de prospection, cette formation propose à toute structure qui souhaite développer ses ressources auprès des entreprises, une méthodologie complète pour se constituer un pool de partenaires mécènes et bâtir dans la durée ses relations partenariales.

Cette formation permettra également de mettre en évidence ce que les structures du secteur sanitaire, social et médico-social ont à partager dans leur approche du mécénat d'entreprise.

## OBJECTIFS

- Comprendre le mécénat d'entreprise, les règles, son fonctionnement, le cadre fiscal et juridique
- Saisir les enjeux d'une telle démarche
- Identifier les types de partenariat possibles et les incontournables méthodologiques
- S'approprier une méthodologie de prospection et de négociation
- Repérer les clés de réussite d'une démarche qualitative de long terme

## CONTENU

### Le mécénat d'entreprise

- Définition et cadre juridique et fiscal en France (loi Aillagon, notion d'intérêt général, contreparties...)
- Mécénat et sponsoring, quelle différence ?
- Enjeux et tendances ; les leviers de motivation des entreprises
- La Fondation, présentation
- Les différentes formes de mécénat d'entreprise

### Construire son plan de développement

- Pourquoi ?
- Quels moyens ?
- Son positionnement, son identité, sa concurrence
- Ses projets et ses objectifs chiffrés
- La cartographie (des entreprises, Fondations – et auprès de qui ?)
- Le sourcing
- Les outils

### Lancer la prospection

- Le pitch
- Le mailing et phoning
- Les Fondations, une autre approche

### Co-construire avec son partenaire

- La rencontre
- Les freins et objections
- L'accord
- Le suivi et l'évaluation

### Les clés d'un partenariat pérenne, le « SAV » du mécénat

- Fidéliser
- Être force de proposition et créatif

### Communiquer sur le partenariat

- Outil de valorisation



8/9 juin 2022



Paris



650€

par personne



2 jours

01 53 98 95 03 – [formation@fehap.fr](mailto:formation@fehap.fr)

### Prérequis

Connaissances professionnelles relatives à la fonction exercée

## PUBLICS

- Directeurs
- Directeurs adjoints
- Responsables des affaires générales, de la communication ou des finances
- Toute personne en charge de développer la recherche de financements privés auprès des entreprises

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

### Pédagogie participative alternant :

- apports méthodologiques
- cas pratiques
- mises en situation/jeux de rôles

### Grille d'auto-évaluation des acquis de la formation

## INTERVENANTS

- Expert du mécénat, consultant-formateur