

Mécénat et partenariats entreprises

Le don des entreprises a atteint environ 3,5 milliards d'euros en France en 2015. L'engagement de cette cible pour le secteur non-marchand est une tendance lourde qui ne se dément pas même en période de crise. De l'identification des besoins à la mise en oeuvre stratégique, de l'élaboration d'un positionnement clair au plan d'action, cette formation propose à toute structure qui souhaite développer ses ressources auprès des entreprises une méthodologie complète pour obtenir ses premiers dons et bâtir dans la durée ses relations partenariales.

Objectifs de la formation

- Conscientiser sa structure et être au fait des enjeux d'une telle démarche
- Se constituer un pool de partenaires mécènes
- Développer une démarche qualitative de long terme
- Assurer la pérennité de la relation

Public

Associations, musées, écoles, fondations, qui souhaitent développer leurs ressources auprès de la cible entreprise.

Niveau débutant / intermédiaire.

Eléments de contenu

- Acquérir les notions clés, concepts et grandes tendances du mécénat d'entreprise français
- Découvrir les différents acteurs
- Définir l'identité et le positionnement de sa structure
- Elaborer une stratégie de mécénat adaptée à ses objectifs
- Construire et mettre en oeuvre son plan d'actions
- Démarcher avec une approche différente selon la cible puis négocier
- Signer l'accord avec le nouveau mécène
- Apprendre à fidéliser et à garder ses partenaires – le « SAV » dans le mécénat
- Construire une communication dans sa stratégie de mécénat
- L'après-campagne ; maintenir le lien avec vos donateurs pour les fidéliser sur le long terme

Méthode pédagogique

- Concret : vous aborderez des cas pratiques et bâtirez votre stratégie en fonction de vos enjeux.
- Participatif : chacun pourra faire part de ses attentes afin de répondre au mieux à toutes les problématiques souhaitées. Mise en situation au travers de jeux de rôles.

PARCOURS  CERTIFIANT



DURÉE

2 jours
de 9h30 à 18h
soit 14h de formation



LIEU & DATES

Paris
24-25 septembre 2020



TARIFS

Adhérent : 770€
Non adhérent : 880€
*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Informations pratiques :

Accueil à 9h15
Début à 9h30 / Fin à 18h00

**Lieu : Association
Française des Fundraisers
14 rue de Liège
75009 Paris**

- Pratique : vous repartirez avec la méthodologie nécessaire pour dérouler votre propre démarche auprès de la cible entreprise.

Intervenante : Marie-Caroline Blayn

Marie-Caroline Blayn est fondatrice et dirigeante du cabinet Mécélink, spécialisé dans le conseil en mécénat d'entreprise. Elle accompagne aussi bien les entreprises dans leur développement de projet de mécénat que les départements partenariat des associations dans leur stratégie de collecte de fonds. Auparavant, elle a été Responsable Marketing en entreprise où elle a eu en charge la stratégie marketing et opérationnelle, la communication interne et externe de ses marques, le développement du web. Dans le cadre de ses fonctions salariales, elle a été amenée à développer à plusieurs reprises des projets de mécénat d'entreprise pour ses propres marques. En parallèle, elle a apporté ses compétences à des associations humanitaires.

Planning détaillé de la formation

Jour 1

09h15- 09h30 : Accueil

09h30-12h30 - Le mécénat d'entreprise : acquérir les notions clés et grandes tendances du mécénat d'entreprise pour permettre d'appréhender le partenariat dans sa globalité.

Définition - contreparties - différence entre sponsoring et mécénat - fiscalité - état des lieux - Les enjeux du partenariat pour les entreprises - La Fondation- Les différentes formes de mécénat - des exemples concrets

12h30-14h00 - Pause déjeuner sur place et networking

14h00-15h30 - Construire sa stratégie de mécénat : apprendre à utiliser une méthodologie précise afin de définir les besoins de son association et de construire son offre.

Pourquoi une stratégie de mécénat ? - L'identité de son association et ses besoins - Construire l'offre - Le dossier du mécénat - Etablir le budget collecte - des cas pratiques en équipe et individuel

15h30-18h - Elaborer et mettre en œuvre son plan d'actions : savoir cibler et approcher ses futurs partenaires et utiliser les bons outils.

Elaborer son ciblage - Construire son tableau cibles - Le sourcing - Les outils utiles - La prospection - Les Fondations, une autre approche - des cas pratiques en groupe

JOUR 2 :

09h15- 09h30 : Accueil

09h30-12h30 - Co-construire avec le partenaire : les règles pour être en accord avec son futur partenaire et mettre en œuvre le partenariat.

Le rendez-vous - L'accord - La convention de partenariat - La mise en œuvre du partenariat - Le suivi et l'évaluation du partenariat. des jeux de rôle (Pitch Talk)

12h30-14h00 - Pause déjeuner sur place et networking

14h00-15h30 - Les clefs d'un partenariat réussi, le « SAV » du Mécénat : construire un partenariat c'est avoir une vision à long terme et donc fidéliser pour un partenariat pérenne.

Fidéliser son nouveau partenaire - Etre force de proposition et créatif. des exemples concrets

15h30-17h30 - Communiquer sur le partenariat : comment et par quels moyens soutenir le partenariat en communication ? des exemples concrets – un cas pratique en équipe

17h30-18h00 : conclusion de la journée – Quiz de validation des acquis – Questionnaire de satisfaction