

Mécénat et partenariats entreprises

2,1 Mds € de dons déduits en 2019. La hausse du mécénat constatée ces dernières années se confirme tant en nombre de mécènes qu'en budget alloué, et malgré un contexte économique morose, 72% des entreprises mécènes prévoient de stabiliser leur budget mécénat en 2021 pour faire face aux besoins massifs des associations. Cependant 87% des mécènes interrogés alertent sur le fait que l'engagement sociétal des entreprises risque d'être ralenti par la crise économique.

De l'identification des besoins à la mise en œuvre 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 du mécénat d'entreprise
- Construire sa stratégie de mécénat et son plan d'action
- Se constituer un pool de partenaires mécènes
- Développer une démarche qualitative de long terme
- Assurer la pérennité de la relation

Prérequis

Aucun

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

Compétences et aptitudes

- Acquérir les notions clés, concepts et grandes tendances du mécénat d'entreprise français
- Définir l'identité et le positionnement de sa structure
- Elaborer une stratégie de mécénat adaptée à ses objectifs
- Construire et mettre en œuvre son plan d'action
- Apprendre à coconstruire avec son partenaire
- Démarcher avec une approche différente selon la cible puis négocier
- Apprendre à fidéliser et à garder ses partenaires
- Construire une communication sur son mécénat
- Fidéliser les donateurs 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.
- Pratique : vous repartirez avec la méthodologie nécessaire pour dérouler votre propre démarche auprès de la cible entreprise.

PARCOURS  CERTIFIANT



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation

A distance : 12 personnes

DELAÏ D'ACCES

7 jours à réception
du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

A Paris

03-04 avril 2024



TARIFS

Adhérent : 860€

Non adhérent : 970€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Informations pratiques :

A distance via ZOOM



Modalités d'évaluation

- Quiz

Accessibilité

Consulter le pôle formation : Caroline@fundraisers.fr

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'action : 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