

---

# MECENAT, SPONSORING, FONDS DE DOTATION : COMMENT SAISIR LES NOUVELLES OPPORTUNITES DE FINANCEMENT

---

## Objectifs

La finalité de cette formation est de sensibiliser les entreprises à statut associatif aux différentes opportunités pour obtenir des fonds financiers privés et associer de nouveaux partenaires à leur développement conjoncturel et structurel.

A l'issue de cette formation vous saurez :

- Identifier les opportunités de partenariat avec des entreprises sous la forme de mécénat, sponsoring, fonds de dotation ou club d'entreprise
- Mettre en œuvre une stratégie de recherche de partenaires cibles pertinents, cohérente avec votre projet et avec les valeurs et les objectifs généraux de retour à l'emploi des personnes accompagnées
- Identifier les exigences, les contraintes et les étapes clés de la mise en place d'un partenariat avec une entreprise ou une fondation privée
- sous la forme de mécénat, sponsoring, fonds dotation ou club d'entreprise

## Publics

Membres des conseils d'administration, dirigeant-es, responsables des partenariats et de la communication, chargé-e-s de mission d'entreprise à statut associatif.

**Prérequis** : être en mode projet, ouvert aux financements privés..

## Formateur

Nael JUMA, LSI

## Durée

2 journées - 14 heures

## Nombre de stagiaires

De 6 à 15 personnes

## Dates

Pour les dates à Paris ou en région, consultez le calendrier en ligne constamment mis à jour sur [www.coorace.org](http://www.coorace.org), ou contactez COORACE Formation ([formation@coorace.org](mailto:formation@coorace.org)).

Pour organiser ce stage en INTRA, contactez [elise.loes@coorace.org](mailto:elise.loes@coorace.org)

## Contenu

### **En amont**

Questionnaire de positionnement et auto-diagnostic à remettre au formateur avant le stage

## ***Journée 1***

### **1. Bases et Fondements**

- Définitions générales des différentes possibilités d'aides et de partenariats entreprises/associations.
- Rappel de la loi et du cadre juridique  
Se départir des idées fausses ou idées préconçues  
Les différentes formes de mécénat, de sponsoring
- Différence fiscale entre mécénat et sponsoring  
Le fonds de dotation et le club d'entreprise  
Collecter les dons de particuliers  
Avantages et opportunités des projets avec des financements privés: les contreparties possibles et les limites d'un partenariat avec une entreprise

### **2. Elaborer son projet**

- Les conditions générales du succès d'un partenariat entreprises / associations: structuration interne (RH, communication, gestion, structuration externe)
- Rappel de ce que n'est pas le mécénat/le sponsoring/les fonds de dotations, leurs complémentarités et les moyens de les mettre en place

### **3. Mise en œuvre**

- Comment s'inscrire dans une démarche de mécénat participatif  
Les étapes et les éléments de la construction d'un projet
- L'argumentaire et la posture du-de la « commercial-e » ou du-de la « développeur-seuse »: mettre en évidence ce qui intéresse les entreprises
- Les techniques d'approche pertinentes à mettre en oeuvre pour rencontrer entreprises et fondations
- Préparer les visites en entreprises, remplir les dossiers de fondations, d'envisager le mécénat 2.0
- Focus sur la communication de l'association, en général et sur ses projets  
Construire le budget du projet

## ***Journée 2***

Il s'agit de préciser la mise en œuvre (3ème point abordé lors de la première journée) au travers des projets que les participant-e-s ont ou souhaitent développer en mixant financements publics et privés. Un « jeu de rôles » permettra aux participant-e-s de présenter de façon détaillé un projet, d'analyser les succès et les échecs, de rectifier le « tir » et de poser les bases d'un partenariat entreprise / fondation réussi.

### **Méthode Pédagogique**

Apports théoriques et méthodologiques. Mise en oeuvre d'une pédagogie participative permettant l'appropriation des notions et la construction d'outils et de repères personnalisés.

### **Tarifs**

- Tarif du parcours complet adhérent COORACE : 2700€/personne
- Tarif du parcours complet non adhérent COORACE : 3400€/personne