



MÉCÈNES FORUM

Compte-rendu de l'atelier collaboratif
 "Soyons extra : allons au-delà de l'accompagnement financier"



Revenons sur l'atelier collaboratif du **3 octobre 2025** organisé lors de la 8ème édition du Mécènes Forum au sein de la Cité des Echanges à Lille avec une cinquantaine de participants (entreprises, porteurs de projets, experts...).



Céline Laurichesse
ASSEMBLE



Camille Delesalle
MOBIVIA



Kevin T'Joen
PARKOUR59



Elisa Jungers
FONDATION AÉSIO



Marine Dupont
CN2R

En s'appuyant sur les témoignages de 2 duos de mécènes - porteurs de projets et grâce aux échanges avec les participants, nous avons cherché à identifier les éléments-clés sur lesquels Admical pourrait baser son plaidoyer pour développer l'accompagnement extrafinancier.

L'extrafinancier est un vrai sujet de recherche. Aujourd'hui, on construit encore collectivement cette pratique, qui repose sur le partage et la co-construction. - Céline LAURICHESSE, Assemblée



L'accompagnement extrafinancier c'est quoi ?

C'est un ensemble des ressources non monétaires qu'une entreprise mécène met à disposition des structures d'intérêt général qu'elle soutient, au-delà du simple don financier, pendant ou après le partenariat.

Comment définir les domaines de l'accompagnement extrafinancier ?



Le visuel n'est pas exhaustif, les domaines cités ci-dessus sont ceux abordés durant l'atelier.



Quels sont les domaines non couverts par l'accompagnement extrafinancier ?



Selon le Baromètre du mécénat d'entreprise en France d'Admical, 9% des entreprises mécènes ont pour priorité de mettre en place un accompagnement financier dans les 2 ans à venir. Pourtant, lorsqu'elles interrogent leurs porteurs de projets sur leurs besoins, les réponses restent souvent vagues, imprécises, voire inexistantes.

Le manque identifié : l'accompagnement au diagnostic.

Poser le bon diagnostic, c'est poser les bases d'un accompagnement extrafinancier pertinent et durable. Or, cette étape peut apparaître comme un défi pour les associations :

- Difficulté à identifier leurs propres besoins.
- Manque de méthodologie pour les formuler clairement.

En tant qu'association, on a parfois du mal à savoir ce dont on a besoin. Il nous manque un accompagnement au diagnostic. - Un participant en salle

Les besoins de nos partenaires sont variés. Notre rôle est d'être à l'écoute de ces besoins et de créer les conditions pour y répondre. - Elisa JUNGERS, Fondation Aésio

Notre reco : En créant des espaces d'écoute et de dialogue (ateliers, entretiens, groupes de parole, réunion avec les équipes...), où les associations peuvent exprimer leurs difficultés sans crainte d'être jugées, concrètement et avec l'appui de méthodes adaptées. Il sera ainsi possible de transformer cette étape en levier d'action, pour que l'accompagnement extrafinancier réponde vraiment aux attentes des deux parties.

Comment répondre aux différentes typologies de besoins ?

Capitaliser sur son expertise interne :

Les entreprises disposent de ressources et de savoir-faire qui peuvent devenir des leviers puissants pour accompagner les associations.

- Les **compétences métiers** : formation, accompagnement et mentorat.
- Les **connaissances du secteur** : données, études, veilles, benchmark.
- Les **outils internes** : logiciels et formations.

Capitaliser sur des compétences externes :

Les entreprises peuvent aussi **mobiliser leur écosystème** (prestataires, partenaires, fournisseurs) pour élargir l'accompagnement.

Nos recos :

- Cartographier les savoir-faire internes (digital, juridique, logistique) pour les mettre en regard des besoins des associations et identifier les compétences transférables.
- Privilégier la qualité à la quantité. Clarifier les règles de partage et obtenir les accords nécessaires pour protéger la confidentialité.
- Privilégier des outils intuitifs et pérennes.

- Choisir des partenaires sensibles aux enjeux de l'association et définir un cadre précis (durée, livrables, modalités de suivi) pour éviter les malentendus.
- Choisir le prestataire avec l'association pour s'assurer qu'il répond à ses besoins.

Les prestataires que nous mobilisons pour accompagner nos partenaires apprécient particulièrement ces missions, qui leur offrent l'occasion d'enrichir leurs pratiques au contact de projets d'intérêt général. - Elisa JUNGERS, Fondation Aésio



Quels sont les freins à lever ou les points de vigilance ?

Proposer des programmes "clés en main" et imposer ses choix

Notre reco : Eviter les propositions préétablies que le porteur de projets n'oserait pas refuser pour ne pas abimer la relation. Intégrer le porteur de projets dans les choix (prestataires, projets...) pour se baser sur une logique de co-construction.

Ne pas définir la durée de l'accompagnement extrafinancier

Notre reco : Qu'il soit financier ou extrafinancier, il est préférable d'anticiper la fin du partenariat dès sa mise en place. Il s'agit notamment de penser la pérennité des outils et des conseils transmis, afin d'éviter toute rupture brutale et de ne pas laisser le porteur de projets seul dans la poursuite de ses actions.

Ne pas intégrer l'accompagnement extrafinancier dans la bande passante de l'association

Notre reco : Certaines propositions d'accompagnement entraînent une charge de travail supplémentaire qui n'est pas prise en compte par les mécènes mais qui est difficilement absorbable par les porteurs de projets. Rester ouvert au dialogue, aux craintes et aux contraintes du porteur de projets.

Identifier des besoins extrafinanciers dans l'appel à projet

Notre reco : Ce n'est pas le bon moment. Les associations peuvent avoir peur de se mettre en danger en révélant leurs faiblesses et ainsi ne pas recevoir le don. Elles ont besoin d'un espace de confiance une fois la relation partenariale établie pour faire part de leur besoins extrafinanciers.

Ce que je retiens, c'est que la base de tout, c'est la rencontre de vrais humains derrière leurs casquettes et leurs projets. - Kevin T'JOEN, Parkours59

L'accompagnement extrafinancier de notre mécène sur le long terme nous a permis de prendre le temps de réaliser une analyse d'impact de notre projet. Nous avons les compétences en interne, mais sans leur proposition, nous n'aurions pas imaginé en réaliser une aussi structurée.- Marine DUPONT, CN2R

CONCLUSION

- Le **diagnostic** de ses besoins **est obligatoire**.
- La liberté des porteurs de projets est clé : **l'accompagnement extrafinancier ne s'impose pas**.
- **L'écoute, la confiance et le dialogue** entre mécène et porteur de projets sont essentielles à chaque étape du partenariat : une collaboration durable ne peut émerger que dans un cadre dans lequel le refus ou l'expression de besoins différents reste possible, sans mettre en péril le partenariat.
- Concevoir de vrais **programmes à adapter** pour réaliser **un accompagnement sur-mesure** au fil de l'eau : toutes les façons sont bonnes pour faire de l'extrafinancier !
- **Co-construire ne signifie pas ingérer** : attention à conserver la liberté du porteur de projets.
- Nous ne le répéterons jamais assez : l'accompagnement extrafinancier **NE REMPLACE PAS le don financier** mais en est un complément !

Merci à nos partenaires : Cité des échanges, Fondation groupe ADP, Fondation société générale, Fondation BNP Paribas, Fondation Orange, Fondation d'entreprise AG2R LA MONDIALE, Fondation SNCF, Fondation groupe LBPAM, Fondation de France, Fondation MNH, BNP Paribas, Cornet Vincent Ségurel, Mécénat & Co, Hello Lille, Meti, La french Tech Lille, Gantzer Agency