



**DUREE** : 2 jours

**LIEU/FORMAT** : Distanciel

**TARIF :**

Demandeurs d'emploi et étudiants : 720 € TTC

Associations et Organisme Sans But Lucratif : 840 € TTC

Etablissements publics et collectivités : 1080 € TTC

Entreprise, agences et indépendants : 2160 € TTC

**PUBLIC VISE**

Responsables du développement et des partenariats dans les ONG, associations, fondations, collectivités ou établissements publics

**PRE-REQUIS** aucun

ADMICAL est enregistrée comme organisme de formation professionnelle N° 11753578275 - Organisme référence sur Datadock. Dokelio : CARIF-OREFF IdF OF\_12144

---

## Besoins identifiés

---

Mieux connaître le mécénat d'entreprise pour développer des partenariats efficaces.

---

## Objectifs de la formation

---

- 👉 Acquérir une bonne connaissance de l'environnement du mécénat d'entreprise.
- 👉 Identifier une stratégie d'approche des mécènes et des voies de progrès pour son projet (interlocuteurs, processus, dossier...).
- 👉 Disposer d'outils pour rechercher des mécènes.

---

## Objectifs pédagogiques

---

A la fin de la formation le participant sera capable de :

### Les savoirs acquis :

- 👉 Distinguer le mécénat d'entreprise du parrainage.
- 👉 Comprendre la notion d'intérêt général.
- 👉 Connaître les règles des contreparties.
- 👉 Clarifier les mécanismes fiscaux.
- 👉 Avoir conscience des tendances de fonds du mécénat d'entreprise en France.
- 👉 Comprendre comment l'entreprise gère son mécénat.
- 👉 Cerner les motivations de base de l'entreprise.

### Les savoir-faire acquis :

- 👉 Savoir expliquer le mécénat à une entreprise.
- 👉 Etre capable de se poser les bonnes questions en interne pour élaborer une stratégie de recherche de fonds efficace.
- 👉 Savoir comment réaliser un dossier de partenariat.
- 👉 Etre capable de mettre en valeur son projet lors d'un entretien.
- 👉 Savoir quels outils utiliser lors de ses recherches de partenariats (centres de ressources, rapports d'activités, e-Répertoire...).

---

## Programme

---

### Journée 1

#### 🍷 **Module 1 : Introduction aux partenariats privés (9h – 12h30)**

- **Définir et connaître** les critères d'éligibilité (notion d'intérêt général, différences entre mécénat et parrainage)
- **Etudier** les règles du partenariat (contreparties et convention).
- **Maîtriser** le dispositif fiscal du mécénat et du parrainage (loi du 1er août 2003).

**Cas pratique n°1** : travail sur l'offre partenariale, les règles du partenariat

#### 🍷 **Module 2 : Connaissance de l'entreprise (14h – 17h30)**

- **Comprendre** les tendances du mécénat d'entreprise.
- **Distinguer** les modes de gestion du mécénat (régie directe, fondation, fonds de dotation, association d'amis).
- **Identifier** les motivations de l'entreprise.

### Journée 2

#### 🍷 **Module 3 : Définition et mise en œuvre d'une stratégie de partenariat (9h – 17h30)**

- Travailler sur son identité et son positionnement

**Cas pratique n°2** : exercice sur la constitution d'un dossier de partenariat

- Connaître les grandes étapes de la prospection
- Gérer la relation de partenariat et fidéliser les mécènes

---

## Modalités pédagogiques

---

De façon générale, Admical utilise des méthodes actives qui favorisent l'intégration de nouvelles connaissances et stimulent les échanges entre les participants. Des études de cas et exercices pratiques sont proposés afin de contribuer à l'acquisition des connaissances exposées.

Un tour de table dès l'introduction de la formation permet de positionner les niveaux et les attentes et rappeler les objectifs.

### **Outils et supports pédagogiques**

Dans son animation, le formateur utilise différents outils pour stimuler l'interactivité (quizz, sondages, etc.) Durant la formation sont remis aux participants : un livret du participant et un dossier contenant des documents relatifs au fonctionnement du mécénat d'entreprise, des fondations et des associations.

### **Modalités évaluatives**

Un questionnaire sera envoyé en amont de la formation pour évaluer votre niveau de connaissance et vos attentes concernant cette session, afin d'ajuster les échanges en fonction de vos besoins. Tout au long de la formation des exercices pratiques et des quizz vous permettront de vérifier votre compréhension des thématiques abordées. A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction vous sera adressé.

---

## Logistique

---

En distanciel : outil de visio-conférence et outils d'animation complémentaires en fonction des besoins.

---

## Informations pratiques

---

Nombre de participants minimum : 8 personnes

Nombre de participants maximum : 16 personnes

---

## Présentation de l'Institut Admical

---

### Plus de trente ans d'expérience au service des professionnels du mécénat

Depuis près de trente ans, Admical propose à tous les acteurs du mécénat d'entreprise, mécènes et porteurs de projets, des formations adaptées à leurs attentes et besoins professionnels.

Forte de cette expertise, Admical est devenu organisme de formation, afin de rassembler et développer ses activités de formation au sein d'un pôle d'expertise unique, grâce aux compétences de l'équipe d'Admical et d'intervenants sélectionnés pour leur pertinence et leur professionnalisme.

---

## Certification Qualité

---

Admical s'engage à offrir des prestations de qualité, adaptées aux besoins de chacun. L'association s'appuie sur des consultants formateurs dont l'expertise est reconnue, et régulièrement validée. Les formations proposées s'inscrivent dans une démarche d'amélioration continue. L'acquisition des compétences est suivie à travers plusieurs temps d'évaluation des stagiaires pendant et après la formation.

Les formations sont validées par Datadock, plateforme de référencement commune à l'ensemble des financeurs.

---

## Conditions Générales de Vente

---

Conditions Générales de Vente applicables au 1<sup>er</sup> janvier 2021. Sous réserve de modification.

---

## Inscription

---

Votre demande d'inscription nécessite l'envoi du bulletin d'inscription **dûment complété** par courrier ou email ([institut@admical.org](mailto:institut@admical.org)), sur la base duquel une convention ou un contrat de formation vous sera adressé.

Nous définissons pour chaque formation, un nombre minimum et maximum de participants ; les inscriptions pour la session cessent d'être retenues quand le nombre maximum est atteint. Les inscriptions réglées sont retenues en priorité.