

# Stratégie mécénat et partenariats d'entreprises : bases de méthodologie \*

Le mécénat et les partenariats d'entreprises sont des leviers pour diversifier les sources de financements, renforcer l'autonomie financière et développer les activités et projets de sa structure. Comprendre le secteur privé et sa relation à l'intérêt général, construire sa stratégie et ses outils de recherche de financements privés pour nouer et fidéliser des partenariats qui font sens sont les objectifs de cette formation.

## Public

Directeur.trices et salarié.es des fonctions supports (communication, finances), administrateur.trices

## Pré-requis

Aucun

## Objectifs

- Comprendre le secteur privé et sa relation à l'intérêt général
- Appréhender les étapes de construction d'une stratégie et des outils adaptés à la contractualisation et à la fidélisation de partenariats privés, notamment d'entreprises

## Méthode pédagogique

Au-delà des apports théoriques, formation tournée vers l'opérationnel, la réalité et les besoins propres des centres sociaux. Mises en situation des acteur.trices

## Évaluation de la formation

Bilan oral, évaluation de satisfaction à chaud, évaluation des compétences  
Évaluation à froid envoyée au participant et à la structure 90 jours après la formation

## Formatrice

Christel OLIMÉ, consultante et formatrice en mécénat  
Formation mise en place en partenariat avec **L'Association Française des Fundraisers**

## Accessibilité

Si votre situation (handicap, contraintes particulières...) nécessite un aménagement spécifique, nous vous invitons à nous contacter afin d'envisager une intégration dans la formation. Dans le cas contraire, nous prévoyons une orientation vers des organismes appropriés.

### Durée :

2 jours / 14 heures - 9h à 12h30 - 13h30 à 17h

### Dates et lieu :

16 et 17 novembre 2023 à Marseille

### Tarif par participant.e :

Salarié.e adhérent.e : 600 €  
Salarié.e non adhérent.e : 700 €  
Bénévole adhérent.e : gratuit

## Contenu

### Jour 1

- Immersion dans l'univers du fundraising : paramètres et caractéristiques clés du mécénat et de la collecte en France : définitions légales, cadre fiscal, grands chiffres et tendances, panorama des mécènes, outils et techniques. Focus entreprises
- Les fondamentaux du fundraising : les différentes étapes de construction et de mise en œuvre d'une stratégie de développement de partenariats et de financements privés
- Audit fundraising : évaluation collective de son organisation sur les fondements d'une stratégie de fundraising

### Jour 2

- Poser les bases de sa stratégie : se connaître, s'analyser, se présenter
- Préparer l'opérationnel : s'outiller et préparer en interne son plan d'action (budget, cibles, discours, techniques...)
- Passer à l'action : appréhender la relation donateur.trice / partenaire (contractualiser, collecter, fidéliser) et l'intérêt de l'évaluation de sa démarche stratégique

Formation gérée par l'**UCS13**

Contact : Shéhérazade  
sheherazade.boukhenifra@ucs13.fr  
04 96 11 53 60 – 06 42 45 71 24

## Je m'inscris

