

Programme de formation
Mécénat : Stratégie et méthode pour lever des fonds

Juin 2023

Public visé

Élus, direction générale de collectivités, directeurs, chargés de mission, établissements publics, associations.

Prérequis

Pas de prérequis.

Accueil des publics en situation de handicap

HIRA CONSULTING accueille et accompagne les personnes en situation de handicap sur l'ensemble de ses parcours de formation.

HIRA CONSULTING invite les personnes en situation de handicap ou nécessitant des aménagements spécifiques à prendre contact, par téléphone ou par mail afin de mettre en place les meilleures dispositions d'accueil.

Objectifs

- Comprendre les bases du mécénat
- Construire sa stratégie de collecte de fonds
- Mobiliser des mécènes sur ses projets
- Inscrire sa démarche dans une logique de valorisation du territoire
- Fidéliser ses partenaires

Contenu

Introduction au mécénat :

Définition, vocabulaire, objectifs et intérêts pour les différents acteurs (entreprises, collectivités, associations).

Mécénat et innovation sociale : définition et enjeux pour les parties prenantes.

Les bonnes pratiques du mécénat :

- Les valeurs du mécénat (transparence, éthique, communication, etc...)

- Les motivations des mécènes
- Le mécénat comme vecteur de développement économique et social : Grantmaking
- Mécénat, RSA et marque employeur
- Le mécénat comme levier de transformation de la société et outil de marketing territorial
- Les limites et les risques du mécénat (greenwashing, détournement de fonds, concurrence entre associations)

Cadre juridique et actualités

- Textes de référence et évolutions législatives
- Les différentes formes de mécénat : financier, nature, compétence
- Différencier Mécénat et Sponsoring
- Le crowd funding
- Le Naming

Fiscalité du mécénat et contreparties

- Avantages fiscaux pour les entreprises
- Avantages fiscaux pour les particuliers
- La notion de contreparties

Recevoir du mécénat dans une collectivité ou un établissement public

- Critères d'éligibilité des acteurs publics et de leurs établissements
- Critères d'intérêt général et gestion désintéressée
- Analyser l'opportunité du rescrit fiscal
- Cadrage administratif et juridique de la démarche
- Inscription comptable du mécénat : M57
- Mécénat et marchés publics

Gérer sa politique de mécénat

- Définir stratégie claire
- Valider positionnement de la collectivité et le portage politique
- Les Étapes clés de la mise en œuvre
- Donner une place prépondérante à la communication
- Structurer la recherche de mécènes et développer une approche proactive
- Définir des outils de suivi et d'évaluation
- Sécuriser les partenariats et fidéliser les parties prenantes
- Développer une communauté autour des projets

Mesurer l'opportunité d'un véhicule de portage de la stratégie mécénat

- Les différents outils de portage
 - Régie indirecte
 - Prestataire

- La gouvernance partenariale au service du mécénat de proximité
- Les risques de l'externalisation

Ateliers proposés tout au long de la formation

- Quiz
- Brain storming
- Échanges collectifs
- Témoignages (mécènes, bénéficiaires)

Ateliers proposés tout au long de la formation

- Quiz
- Brainstorming
- Échanges collectifs
- Témoignages (mécènes, bénéficiaires)

Formateur

- Notre intervenant bénéficie d'une expérience de plus de 10 ans dans la structuration des politiques et stratégies de mécénat, dans la collecte de fonds auprès des entreprises ou des particuliers ainsi que dans la mobilisation des réseaux d'acteurs au service des projets territoriaux.
- Il est issu d'un cursus M2 en Droit public et d'un parcours M2 en économie.
- Fort de ses 15 ans d'expérience dans la mise en œuvre des politiques publiques et des partenariats, il a pu travailler sur le développement du mécénat au service de projets culturels, sociaux, patrimoniaux, environnementaux, sur la thématique intergénérationnelle, sur le soutien à la vie étudiante et plus largement à l'accompagnement des structures de l'ESS.
- Il intervient depuis 8 ans comme consultant et formateur sur cette thématique.

Supports pédagogiques

- Documents de présentation mis à disposition des stagiaires au début de la formation

Mode d'évaluation et attestation

Évaluation de la formation :

Une grille d'évaluation de la formation et du formateur permettra de mesurer la compatibilité de la formation aux attentes des stagiaires. Les résultats obtenus permettront d'ajuster les contenus aux objectifs initiaux.

Attestation de formation :

Chaque stagiaire obtient une attestation de formation.

Les critères à remplir pour obtenir l'attestation :

- Participation à la totalité des séances définis avec le commanditaire
- Contribution à la production collective

Durée et modalités d'organisation

- Durée de la formation : 6 H
- Horaires de la formation : 9h – 12 h / 13h00 – 16h00
- **Possibilité de décaler les horaires si participants en Outre-Mer**
- Organisation : Formation en distanciel
- **Possibilité de réaliser la formation en Intra en présentiel**
- Nombre de stagiaires : 12 personnes au maximum par session

Tarif HT

- 550 € HT / Personne

Contact et modalités d'accès à la formation

- Inscription et informations sur la formation :



06 21 62 05 74



contact@hiraconsulting.fr

- **Dates de la formation :**
 - o 26 juin 2023
 - o 8 septembre 2023
 - o 26 septembre 2023
 - o 20 octobre 2023
 - o 27 novembre 2023



Pour vous inscrire, cliquez sur le lien suivant :

<https://forms.office.com/r/tWwKZ6BNLQ>