

# Le Financement Privé

## Durée de la formation :

21 Heures – 3 Jours

## Pré requis :

Avoir un projet associatif validé par le CA de l'association  
Être d'intérêt général

## Public accueilli :

Associations ayant a minima un salarié

## Objectifs pédagogiques :

- Donner les clefs théoriques et pratiques de la recherche de financement privé (mécénat / sponsoring / fondations / particuliers)
- Etablir une stratégie de recherche adapté au projet associatif
- Créer un plan de communication conforme à la stratégie

## Objectifs opérationnels :

- Connaître les aspects théoriques (juridiques et fiscaux) du mécénat (voire du sponsoring si besoin), du financement participatif (mécénat des particuliers), du legs et des fondations / fonds de dotation
- Acquérir des connaissances pratiques quant à cette recherche et notamment la corrélation Communication / Collecte
- Pouvoir démarcher une entreprise comme potentiel mécène (prospection)

## Méthode pédagogique :

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices
- Mises en situation concrète
- Retour d'expériences

## Moyens pédagogiques :

- Document théorique projeté
- Exercices pratiques : entraînement, mises en situation, exercices
- Exemples tirés de l'expérience du formateur

## Déroulé pédagogique :

### Jour 1 : Apports théoriques concernant le financement privé

Présentation du formateur et de l'association, Notions générales du mécénat d'entreprise et du sponsoring  
Présentation du mécénat de particulier ou financement participatif ou crowdfunding, Présentation des fondations et fonds de dotations, Présentation du legs  
Appréhender le cadre juridique et fiscal du mécénat (et du sponsoring) en France, Connaître les acteurs du mécénat et du sponsoring au niveau local et national

### Jour 2 : Définition d'une stratégie de prospection de mécènes , Analyser l'association et son marché (SWOT)

Définir une stratégie de recherche de financement : les 3 phases stratégiques (définition des besoins, communication et prospection) ,Travailler sur son projet : sa vision, ses missions et ses valeurs ++ : Quizz, Ateliers : Mises en situation, Exemples concrets tirés de l'expérience du formateur

### Jour 3 : Organiser son plan de communication et sa prospection

Créer un plan de communication adapté à la stratégie définie  
Définir la méthodologie de prospection  
Gérer la relation avec l'entreprise partenaire dans la durée ++ : Ateliers Chemin de fer / Moodboard / inspiration collective  
Exemples concrets tirés de l'expérience du formateur

**Modalités d'évaluation :** Évaluation (orale) à chaud à l'issue des 3 jours de formation, Évaluation à froid 15 jours après la formation (formulaire)

**Nombre de participants par formation :** De 2 à 5 stagiaires

**Tarif :** A partir de 420€ TTC/personne/jour

## Dates :

Sur demande  
Jusqu'au 30/06/2025

**Accessibilité aux personnes handicapées :** Oui

## Lieu de la formation :

- Défini par l'Association

## Contact formateur :

BELLY Patxi  
TEL : 06.44.96.83.90  
MAIL : patxi@mezenasgo.eu

