



**GENERATION2**

Partenariats pour le Bien commun  
Paris - Boulogne

# METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DE MÉCÉNAT D'ENTREPRISE

FORMATION COURTE (1 OU 2J)  
COLLABORATIVE, LUDIQUE & PRATIQUE

+33 1 40 23 00 84

www.generation2.coop

Paris, 18ème

contact@generation2.coop

## METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DE MÉCÉNAT D'ENTREPRISE



### Contexte de la formation

Dans un contexte où la générosité des français ne cesse de croître et où de nouveaux modèles de partenariats associations entreprises émergent, le mécénat d'entreprise semble être une bonne opportunité. Malheureusement ces avantages ont aussi leurs travers : entre la compétition accrue pour trouver des partenariats et l'augmentation de la concurrence de nouveaux modèles, sans oublier les contraintes juridiques spécifiques à l'ESS, dur de s'y retrouver ! Vous souhaitez devenir incontournable sur l'ingénierie du mécénat et réussir à construire une stratégie de prospection efficace et adaptée à votre organisation ? Cette formation est faite pour vous.

### Durée de la Formation

Chaque module de la formation a lieu sur 2 x 1 journée.  
Avec quatre modules, d'une durée de 3h30 chacun, la formation dure au total 14 heures

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Décrire le contexte du mécénat aujourd'hui : notamment maîtriser les tendances et chiffres clés
- Comprendre le cadre général du mécénat d'entreprise
- Distinguer et définir les trois types de mécénat
- Identifier les enjeux du mécénat pour une entreprise et pour une association
- Nommer les acteurs et références clés du mécénat d'entreprise
- Décrire les règles et obligations liées au mécénat
- Identifier ses mécènes
- Maîtriser les codes du mécénat, de l'entreprise et de l'innovation
- Travailler sur son identité et ses besoins, en tant que structure en recherche de mécénat

### Compétences professionnelles visées

- Elaborer une cartographie des acteurs et des ressources pour sa structure
- Analyser ses besoins au regard des ressources du partenaire
- Cadrer son projet de manière pertinente
- Construire un dossier de partenariat efficace
- Construire une stratégie de prospection efficace
- Etablir un calendrier
- Administrer le mécénat : gestion juridique et comptable
- Entretenir une relation partenariale et fidéliser les mécènes

### Public

Cette formation est destinée aux structures associatives et fonds de dotation.

Le nombre de structures participantes ne dépassera pas 10. La formation ne nécessite pas de prérequis. Il est seulement demandé de répondre à un court questionnaire afin d'évaluer les connaissances et attentes des stagiaires. Le questionnaire est envoyé en amont de la formation.

Vous êtes intéressé ? Manifestez votre intérêt en prenant contact avec l'équipe : [contact@generation2.coop](mailto:contact@generation2.coop)

### Moyens pédagogiques d'encadrement

- Un power point pour les apports théoriques, projeté et imprimé
- Une bibliographie de références légales, de guides pratiques et références méthodologiques
- Un support d'animation de l'atelier, basé sur les attentes des participants
- Un compte-rendu de échanges de la session (5+1)
- Un questionnaire d'auto-évaluation personnalisé avec retour individuel du formateur à 5+1 et disponibilité par email pour questions/réponses complémentaires
- Un fil de discussion collectif pour le suivi.



## Programme et contenus de la formation

### Jour 1 : Cadre général du mécénat d'entreprise

Le contexte du mécénat aujourd'hui :

- Chiffres clés, tendances (Ref. Admical, France Générisibles, Recherches et Solidarités)
- Les Trois types de mécénat : financier, en compétences, en nature
- Acteurs et références clés : cartographie des acteurs et ressources
- Enjeux pour les associations: place du mécénat dans le modèle éco
- Enjeux pour les entreprises: le nouveau cadre de la RSE

Cadre juridique et critères d'éligibilité

- Définitions : Parrainage et Mécénat L'article 238 bis du Code général des Impôts
- Les instructions fiscales de Bercy et débats en cours
- Actes de mécénat

Atelier pratique : Présentation des cas pratiques basés sur les attentes des participants

Répartition pour travail en binôme ou trinôme (divergence/convergences, problématique, solution, canevas d'écriture...)

### Jour 2 : Règles & obligations liées au mécénat

Administrer le mécénat : Gestion juridique et comptable

- Règles fiscales : comptabilité et déduction fiscale pour les 3 types de mécénat
- Les obligations déclaratives auprès des administrations

La demande de rescrit mécénat : pourquoi, comment, quelle obligation ?

Conventions de mécénat : pourquoi ? comment la rédiger ?

Contreparties : la règle du plafond des 15% et ce que vous pouvez offrir

Comprendre l'organisation du mécénat d'entreprise

- Les modes de gestion du mécénat : règle directe et véhicules dédiés
- Les différents statuts et libéralités des fonds et fondations
- Le niveau européen et international : la territorialité du don
- Le rôle du délégué et de l'équipe de la fondation d'entreprise

Atelier pratique : Présentation des 3 cas pratiques basés sur les attentes des participants. Répartition pour travail en binôme ou trinôme (divergence/convergences, problématique, solution, canevas d'écriture...)

### Jour 3 : Relation avec les mécènes

Savoir identifier ses mécènes

- Sources et ressources & méthodes de veille sectorielle

Approcher efficacement les mécènes

- Connaître son interlocuteur : sources d'information et fiche technique & construire son argumentaire

Construire une stratégie de prospection efficace

- Construire une base de données qualifiée & identifier les bon outils de mise en relation
- Établir un calendrier

Entretiens la relation partenariale et fidéliser ses mécènes

- Attentes des mécènes : focus sur la mesure d'impact et les indicateurs RSE
- Panorama des outils numériques utiles (com et relations mécènes)

Atelier pratique : Présentation des 3 cas pratiques basés sur les attentes des participants. Répartition pour travail en binôme ou trinôme (divergence/convergences, problématique, solution, canevas d'écriture...)

### Jour 4 : Élaborer un dossier de partenariat efficace

Maîtriser les codes de l'entreprise/ des mécènes/ de l'innovation

- Repenser le cadre d'écriture de son projet
- Les méthodes de la start-up : savoir s'inspirer & Analyser ses besoins au regard de ressources du partenaire

Construire un dossier de partenariat efficace : les éléments clés

- Canevas d'un dossier types : les items récurrents & Les petits plus à connaître : do & don't

Savoir se vendre : Travailler sur son identité et ses besoins

- Connaître ses concurrents/se démarquer, bien cadrer son projet & Maîtriser le bon wording

Atelier pratique : Présentation des 3 cas pratiques basés sur les attentes des participants. Répartition pour travail en binôme ou trinôme (divergence/convergences, problématique, solution, canevas d'écriture...)



## FORMATRICE



Après une première partie de carrière dans le conseil et l'entrepreneuriat social et tech, Jeanne co-crée Génération 2 conseil en janvier 2013 pour accompagner la stratégie et l'outillage des entreprises mécènes, les associations en recherche de partenariats privés et l'innovation sociale collaborative entre ces acteurs.

Jeanne est formée au référentiel et consultante partenaire du Label Lucie. Elle est également membre de l'Association française des Fundraisers, du GNIAC, du Comité consultatif du Fonds de dotation « Le Réflexe solidaire ». Elle est mentor au SenseCube et contribue en ProBono à diverses initiatives pour promouvoir l'engagement solidaire (Esplicite, Hackers Against Natural Disasters...).

Elle est co-fondatrice et Présidente du Social Good Accelerator, une association qui promeut la co-innovation sociale et technologique au niveau européen.

## GÉNÉRATION 2

Créé en 2013, Génération2 est un cabinet conseil intégré, spécialisé en mécénat, collaboratif, investissements citoyens et partenariats associations-entreprises.

En 2017, la SARL se transforme et passe en statut coopératif (SCOP) pour promouvoir et soutenir l'économie sociale et solidaire, en conseillant les organisations, gérant des projets d'utilité sociale. Le cabinet travaille principalement avec les directions RSE des entreprises, accompagnées plus particulièrement leur R&D sociale et leurs relations avec la société civile.

Notre métier/Notre mission : G2C soutient les organisations qui s'engagent pour un monde meilleur :

- en mobilisant l'intelligence sociale pour positionner leur rôle et leur impact (Bureau d'études);
- en accompagnant la conception et le développement de leurs projets (Conseil en partenariats et ingénierie de programme)
- en valorisant leur engagement par l'élaboration d'une stratégie de communication adéquate (Conseil)
- en permettant à leurs équipes de gagner en autonomie et en compétences sur ces sujets (Formation)