

2024



LE CATALOGUE
DE FORMATION
Des acteurs
du mécénat

Renforcez vos expertises /





Yann QUEINNEC

Délégué Général d'Admical

Grandes entreprises ou PME, porteurs de projets et acteurs publics, vous avez en main LE catalogue de formation des acteurs du mécénat d'entreprise que vous êtes ! Une offre de formations renouvelée, qui délivre les fondamentaux pour démarrer ainsi que les expertises pour optimiser votre impact. L'Institut Admical a réuni pour vous des partenaires qui font référence dans leur domaine.

Parmi les nouveautés, vous y découvrirez les premières formations en collaboration avec le Centre Français des Fonds et Fondations, ainsi que des sessions dispensées en région.

Parce que l'avenir du mécénat sera collectif et ancré sur les territoires !



Sandra ASPERTI

Responsable de formation

Les formations 2024 proposées par l'Institut Admical, c'est aussi le retour en force du présentiel, car rien ne vaut l'échange direct entre apprenants et intervenants !

Ce catalogue est conçu tant pour accompagner les nouveaux entrants dans le monde du mécénat, que pour offrir aux plus expérimentés une bulle d'expertise inspirante.

Au-delà de vous accompagner dans votre montée en compétences dans le respect des normes Qualiopi, nous sommes à votre disposition pour vous guider dans le financement de vos formations.

Sommaire



3

Édito

6-7

Les Fondamentaux

- Maîtriser les bases pour diversifier vos partenariats **Porteurs de projets**
- Construire et piloter une stratégie de mécénat **Mécènes**
- Communiquer pour convaincre : bâtir une stratégie efficace **Porteurs de projets**
- Communiquer sur sa stratégie de mécénat : les clés pour impacter **Mécènes**

12-13

Les Expertises

- Définir le positionnement stratégique de son mécénat **Mécènes**
- Piloter ses appels à projets de A à Z **Mécènes**
- Mécénat sans frontières : comment agir à l'international ? **Mécènes**
- Réussir la mise en place du mécénat de compétences **Mécènes**
- Mesurer et évaluer l'impact social de ses projets* **Mécènes - Porteurs de projets**
- Mécénat et RSE : Quelles synergies ?* **Mécènes - Porteurs de projets**
- Les clés d'un dossier de mécénat convaincant **Porteurs de projets**
- Engager et fidéliser ses mécènes pour une relation durable **Porteurs de projets**
- Personnes publiques et mécénat : cadre, enjeux & pratiques **Porteurs de projets**
- Sport & mécénat : relever le défi de la diversification des ressources **Porteurs de projets**

26

Financement et informations pratiques

27

Informations d'inscription

* En partenariat





FORMATIONS

Fondamentaux

Institut



Admical

Vous êtes un nouvel entrant dans le monde du mécénat : maîtriser les fondamentaux, c'est la base ! De la compréhension des principes clés, à la création d'une stratégie de communication efficace, ces sessions vous guideront vers l'excellence des pratiques du mécénat.



Mécènes



Porteurs de projets



Formation
à distance



Formation
en présentiel



Nos partenaires

Equanity
BUILD SOLIDARITY

assemble

Raison d'être

ALLIANCE
POUR LE MÉCIENAT
DE COMPÉTENCES

LIMITE

pro bono lab

Maîtriser les bases pour diversifier vos partenariats

Porteurs de projets



Institut Admical

Durée

2 jours

9h-12h30
13h30-17h00

Lieu & date



28 et 29/03 Paris
4 et 5/06 Marseille
19 et 20/09 Lyon



6 et 7/02
19 et 20/11

Tarifs

1 250 euros HT
-10% pour les adhérents

Pré-requis

Aucun

Public visé

Responsables ou chargées du développement et des partenariats dans les ONG, associations, fondations, ...

Objectifs

- 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



Programme

Introduction aux partenariats privés

- 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 1^{er} août 2003).
- Cas pratique

Connaissance de l'entreprise

- 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.

Définition et mise en oeuvre d'une stratégie de partenariat

- Travailler sur son identité et son positionnement
- Cas pratique
- Connaître les grandes étapes de la prospection
- Gérer la relation de partenariat et fidéliser les mécènes

jour 1

jour 2

Informations et inscriptions

institut@admical.org ou **01 42 55 72 21**

Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par : Raison d'être

Construire et piloter une stratégie de mécénat

Mécènes



Institut Admical

Durée

2 jours
9h-12h30
13h30-17h00

Lieu & date

 13 et 14/06 Paris
17 et 18/10 Paris

 8 et 9/02

Tarifs

1 500 euros HT
-10% pour les adhérents

Pré-requis

Avoir en charge les sujets mécénat au sein d'une structure, entreprise, Fondation, Fonds de dotation ...

Public visé

Nouveaux entrants dans les fonctions des équipes de mécénats, futurs responsables de mécénat en entreprise et personnes en reconversion.

Informations et inscriptions

institut@admical.org
ou **01 42 55 72 21**

Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par :

assemble

Objectifs

- Acquérir une bonne connaissance des bases juridiques et fiscales du mécénat d'entreprise et du fonctionnement du monde associatif,
- Savoir définir le positionnement de son action de mécénat : vision / mission / ambition
- Choisir les modalités d'intervention : méthodes de sourcing et outils de suivi et d'évaluation des projets.

Programme

Connaître les bases juridiques et fiscales

- Rappel des règles d'éligibilité au mécénat
- Apprendre à bien cerner les éléments du partenariat : contreparties, conventions ...
- Appréhender le dispositif fiscal du mécénat (Loi 1^{er} août 2003 ...)

Choisir un positionnement

- Etablir Vision/Mission/Ambition de son projet de Mécénat
- Sélectionner avec pertinence ses domaines d'intervention

Sélectionner son/ses mode(s) d'action

- Fondation opératrice ou distributrice : Découvrir les 2 modes d'action et leur fonctionnement spécifique

Réussir le sourcing de ses partenaires

- Savoir sélectionner son/ses mode(s) de sourcing (appel à projet ...)
- Définir avec justesse le cadre du sourcing (thématiques, critères, territoires...)
- Elaborer les outils nécessaires à la réception des candidatures (dossier de candidature, règlement, configuration de l'outil informatique ...)
- Constituer et animer les instances du processus de sélection
- Réaliser les outils pour une étude objective des projets en vue de la sélection (Grilles de notation, fiches de synthèse...)
- Apprendre les méthodes et postures pour l'instruction des dossiers
- Mener une bonne communication post-sélection (Parties prenantes, sélectionnés, non-sélectionnés...)



Tom Mougins

Responsable de mission
Fondation ManpowerGroup
France
MANPOWER



La formation se distingue par l'exhaustivité des thématiques abordées. Elle nous a donné l'opportunité d'explorer en profondeur l'ensemble des domaines relatifs au mécénat. Les formatrices étaient d'un grand professionnalisme, ce qui m'a permis en seulement deux jours de formation de créer un socle de compétences solide et de clarifier ma vision des enjeux liés au mécénat.

Cette formation m'a également permis d'échanger avec des responsables d'autres Fondations, enrichissant les discussions et diversifiant les visions face à un même enjeu.»

Communiquer pour convaincre : bâter une stratégie efficace

Porteurs de projets



Institut Admical

Durée

2x ½ journées
9h-12h30

Lieu & date

14 et 21/03

Tarifs

700 euros HT
-10% pour les adhérents

Pré-requis

Être en charge de la définition de la stratégie de communication

Public visé

Responsable d'une association ou toute personne décisionnaire en matière de communication d'un projet de mécénat

Informations et inscriptions

institut@admical.org
ou 01 42 55 72 21

Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par :



Objectifs

- Définir ses objectifs de communication et les prioriser,
- Clarifier son positionnement,
- Adapter son plan d'actions aux ressources (humaines et financières) et aux objectifs,
- Préciser sa stratégie de contenus.

Programme

S'approprier les 6 piliers d'une stratégie de communication réussie

- Hiérarchiser ses objectifs de communication (notoriété, réputation, mobilisation...)
- Définir la trace que l'on souhaite laisser dans l'esprit de ses différents publics
- Identifier et prioriser les différents publics cibles
- Décider de l'impression que doit produire la communication sur les différents publics
- Construire les messages clés par public
- Choisir les modalités et vecteurs de la communication (outils/canaux/supports...)
- Définir les KPI de performance de communication
- Exercice pratique.

Dimensionner sa stratégie de communication au regard des objectifs et des ressources

- Proportionner correctement le plan de communication
- Connaître les atouts et limites des principaux outils de communication à votre portée (site internet, newsletter, réseaux sociaux, brochure, rapport d'activité, RP, événementiel (interne et/ou externe).
- Exercice de mise en situation

Penser la stratégie de contenus pour maximiser l'impact de sa communication

- Les 5 règles d'or de la production de contenus
- Exercice pratique.

Intersession (une semaine) : mise en situation
(Chacun travaille sur son propre projet. Production d'un livrable).

Retour d'expérience sur le travail d'intersession : (échange de bonnes pratiques)

- Les acquis de la formation qui ont aidé à avancer,
- Les acquis difficiles à opérationnaliser, les freins à lever.

Pour aller plus loin :

- Apports du formateur sur les points évoqués.

Matin 1

Matin 2

Communiquer sur sa stratégie de mécénat : les clés pour impacter

Mécènes



Institut  Admical

Durée

2x 1/2 journées
9h-12h30

Lieu & date

 14 et 23/05 Paris

Tarifs

1 090 euros HT
-10% pour les adhérents

Pré-requis

Être en charge de la définition de la stratégie de communication

Public visé

Responsables de fonds de dotation, fondations... et toute personne décisionnaire en matière de communication d'un projet de mécénat

Informations et inscriptions

institut@admical.org
ou 01 42 55 72 21

Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par :



LIMITE

Objectifs

- Définir ses objectifs de communication et les prioriser,
- Clarifier son positionnement,
- Adapter son plan d'actions aux ressources (humaines et financières) et aux objectifs,
- Préciser sa stratégie de contenus.

Programme

S'approprier les 6 piliers d'une stratégie de communication réussie

- Hiérarchiser ses objectifs de communication (notoriété, réputation, mobilisation...)
- Définir la trace que l'on souhaite laisser dans l'esprit de ses différents publics
- Identifier et prioriser les différents publics cibles
- Décider de l'impression que doit produire la communication sur les différents publics
- Construire les messages clés par public
- Choisir les modalités et vecteurs de la communication (outils/canaux/supports...)
- Définir les KPI de performance de communication
- Exercice pratique.

Dimensionner sa stratégie de communication au regard des objectifs et des ressources

- Proportionner correctement le plan de communication
- Connaître les atouts et limites des principaux outils de communication à votre portée (site internet, newsletter, réseaux sociaux, brochure, rapport d'activité, RP, événementiel (interne et/ou externe).
- Exercice de mise en situation

Penser la stratégie de contenus pour maximiser l'impact de sa communication

- Les 5 règles d'or de la production de contenus
- Exercice pratique.

Intersession (une semaine) : mise en situation (Chacun travaille sur son propre projet. Production d'un livrable).

Retour d'expérience sur le travail d'intersession : (échange de bonnes pratiques)

- Les acquis de la formation qui ont aidé à avancer,
- Les acquis difficiles à opérationnaliser, les freins à lever.

Pour aller plus loin :

- Apports du formateur sur les points évoqués.

jour 1

jour 2

FORMATIONS

Expertises



Institut



Admical



Le paysage du mécénat d'entreprise, vous connaissez : explorez ses horizons avancés ! Mesure d'impact, mécénat de compétences, synergies avec la RSE, mécénat à l'international... Vous trouverez ici des expertises fines et inspirantes !



Mécènes



Porteurs de projets



Formation à distance



Formation en présentiel



Nos partenaires



Définir le positionnement **stratégique** de son **mécénat**

Mécènes



Institut  Admical

Durée

1,5 + 0,5 jours

9h-12h30
13h30-17h00

Lieu & date



16/05 journée
17/05 matin
Puis
24/05 matin

Tarifs

1 500 euros HT
-10% pour les adhérents

Pré-requis

Être en charge de la définition de la stratégie du projet de mécénat

Public visé

Responsables mécénat en entreprise, fonds de dotation, fondations, et toute personne chargée de participer à la définition de la stratégie du projet de mécénat de sa structure

Objectifs

- Connaître les étapes et les ressources pour une réflexion stratégique sur le mécénat de sa structure
- modes d'intervention
- S'approprier les méthodes et outils pour bâtir un plan d'action réaliste et efficace

Programme

Jour 1

Elaborer les 3 piliers : vision / mission / ambition

- Comprendre les enjeux d'un positionnement clair et structuré
- Penser la cohérence avec la politique RSE / ODD / ESG

Maîtriser les étapes et les méthodes de réflexion

- Observer : audit de l'existant, attentes et contraintes ...
- S'inspirer : benchmark, cartographies...
- Co-construire : mobiliser les parties prenantes internes

Comprendre les enjeux des différents types d'intervention

- Connaître les différents types de mécénat (financier, en nature, de compétences)
- Appréhender les 2 modes : opérateur ou distributeur

Matin Jour 2

Définir sa stratégie opérationnelle :

- Concevoir un programme opéré en direct
- Savoir sourcer et sélectionner les projets à soutenir

Communiquer et convaincre :

- Construire son argumentaire et ses éléments de langage

1 semaine à 10 jours plus tard

Matin Jour 3

Demi-journée de Retour d'expérience

- Ce qui a bien fonctionné, et pourquoi
- Ce qui pose problème, les freins à lever
- Apport du formateur sur les thèmes évoqués

Informations et inscriptions

institut@admical.org ou **01 42 55 72 21**

Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par : **assemble**



Institut  Admical

Durée

1,5 + 0,5 jours

9h-12h30
13h30-17h00

Lieu & date



20/06 journée

21/06 matin

Puis

28/06 matin



7/11 journée

8/11 matin

Puis

21/11 matin

Tarifs

1 500 euros HT

-10% pour les adhérents

Pré-requis

Disposer de 1^{er} élément du projet pour lequel rechercher des mécènes

Public visé

Responsables de mécénat en entreprise, Fondations, fonds de dotation ... et toute personne chargée de concevoir et piloter un appel à projet.

Objectifs

- Prévoir et organiser les étapes de son appel à projets
- Maîtriser toutes les étapes de l'instruction des projets candidats
- Communiquer à toutes les étapes du processus

Programme

jour 1

Savoir cadrer son appel à projets :

- Etablir les enjeux sociétaux, les objectifs, l'ambition, le territoire ...
- Définir l'enveloppe budgétaire et l'attribution des dotations.

Etablir les processus :

- Processus de dépôt de dossier : outils et calendrier
- Processus d'instruction : éligibilité et sélection.

Gérer l'étape de sélection des projets :

- Définir les critères, composer le Comité de sélection, animer le process
- Gérer la communication à toutes les étapes

Matin jour 2

Maîtriser l'instruction de projet :

- S'approprier les critères de recevabilité et de sélection
- Analyser les documents administratifs et financiers
- Adopter une posture «d'instructeur».

2 cas pratiques viendront compléter cette matinée.

Informations et inscriptions

institut@admical.org ou **01 42 55 72 21**



Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par : **assemble**

Mécénat sans frontières : comment agir à l'international ?

Mécènes



Institut  Admical

Durée

Jour 1

9h-12h30
13h30-17h00

Lieu & date

 12/04 Paris

 10/09

Tarifs

900 euros HT
-10% pour les adhérents

Pré-requis

Être en charge de la mise en place d'une stratégie de mécénat à l'international

Public visé

Responsables de mécénat en entreprise, Fondation, Fonds de dotation ... et toute personne chargée de mettre en place une stratégie de mécénat à l'international

Objectifs

- Approfondir le dispositif juridique et fiscal du mécénat et les critères d'éligibilité.
- Appliquer les bases juridiques du mécénat à des porteurs de projet appartenant à l'UE
- Mettre en œuvre les bases juridiques du mécénat pour des porteurs de projet internationaux (hors UE)

Programme

Approfondir le dispositif juridique et fiscal du mécénat :

- Structure de la gestion du mécénat en entreprise
- Conditions d'éligibilité,
- La notion de contreparties.

Agir au sein de l'Union Européenne ou Espace Economique Européen :

- Le principe de territorialité du mécénat dans l'UE / l'EEE
- Mode opératoire
- Les conditions d'éligibilité

Agir à l'international :

- Le principe de territorialité du mécénat hors France et UE / EEE
- Les spécificités juridiques en matière de mécénat à l'international
- Mode opératoire

Jour 1

Informations et inscriptions

institut@admical.org ou 01 42 55 72 21



Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par : Institut  Admical

Réussir la mise en place du mécénat de compétences

Mécènes



Institut  Admical

Durée

2x ½ journées

9h-12h30

ou

1 jour

9h-12h30 13h30-17h

Lieu & date



2/04 journée **Paris**



15 et 22/11 matin

Tarifs

1 090 euros HT

-10% pour les adhérents

Pré-requis

Une participation de deux personnes par structure est recommandée

Public visé

Responsable de fondation, Responsable et directeur RH, Responsable de la RSE, Responsable communication

Objectifs

- Identifier les enjeux d'une politique d'engagement des collaborateurs pour sa structure
- Découvrir les différents modes d'implication des collaborateurs
- Préparer un plan d'action pour engager ou étendre une politique d'engagement des collaborateurs

Programme

Matin 1

- Répondre aux besoins des associations
- Modes d'implication des collaborateurs et cadres juridiques associés
- Identifier les parties prenantes, les impliquer, répondre aux objections

Témoignages opérationnels :

Membres de l'Alliance pour le mécénat de compétences

Matin 2

- Les jalons d'un projet de mécénat de compétences
- Quelques pratiques clef (les mises en relation fructueuses, le déploiement à l'international, ...)

De l'idée à l'action : travail en équipe

Informations et inscriptions

institut@admical.org ou **01 42 55 72 21**



Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par :



Mesurer et évaluer l'impact social de ses projets

Institut  Admical

Durée

Jour 1
9h-12h30 13h30-17h00
Jour 2
9h-12h30

Lieu & date

 6 et 7/02 Paris
6 et 7/06 Paris
25 et 26/09 Paris

Tarifs

1 200 euros HT
-10% pour les adhérents

Pré-requis

Être en charge de la gestion d'un projet d'évaluation d'impact social.

Public visé

Responsables associatifs,
Entrepreneurs sociaux,
Responsables de fondation ou de fonds d'investissement à visée sociale, Responsable RSE,
Chefs de projet à visée sociale, Chargé/es de mission / Responsables Evaluation



Mécènes



Porteurs de projets



Objectifs

- Comprendre les différentes finalités et méthodes d'évaluation
- Être capable de produire un cahier des charges ou de piloter une évaluation d'impact



Programme

jour 1

Comprendre les finalités d'une évaluation d'impact

- Qu'est-ce que l'impact social?
- Pourquoi l'évaluer?
- Quels enjeux spécifiques pour les financeurs ?

Comprendre les principales méthodes d'évaluation

- Quel panorama des méthodes ?
- Quels atouts et enjeux associés à chaque méthode, au regard des finalités de l'évaluation ?
- Zoom sur l'approche par indicateurs

jour 2

Comprendre les étapes d'une démarche d'évaluation d'impact réussie

- Quelles sont les étapes incontournables ?
- Quelles solutions pour les points de vigilance ?
- Quelle(s) utilisation(s) pour une évaluation d'impact « à impact »?

Informations et inscriptions

institut@admical.org ou **01 42 55 72 21**

 **Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)**

Formation dispensée par :



Mécénat et RSE : Quelles synergies ?



Institut  Admical

Durée

Jour 1

9h-12h30 13h30-17h00

Jour 2

9h-12h30

Lieu & date

 19 et 20/03 Paris
18 et 19/06 Paris
8 et 9/10 Paris

Tarifs

1 200 euros HT
-10% pour les adhérents

Pré-requis

Connaitre les fondamentaux du mécénat

Public visé

Responsables RSE/ développement durable en entreprise
Responsables mécénat, fondation, fonds de dotation... En entreprise

Objectifs

- Maîtriser les grands enjeux, les spécificités et la complémentarité des stratégies Mécénat et RSE
- Identifier les leviers et outils pour déployer ou renforcer des synergies
- Apprendre des modèles existants dans les entreprises qui combinent ces deux approches



Programme

- Cadre juridique du mécénat et de la RSE, focus sur les transformations de la loi Pacte
- Mécénat & RSE : deux concepts distincts mais complémentaires
- Quand mécénat & RSE se rencontrent

ATELIER 1 :

- A partir de cas pratiques, en petits groupes : concevez une stratégie d'engagement cohérente alignant mécénat et RSE

ATELIER 2 :

- Toujours en partant des cas pratiques étudiés, définissez 10 KPI's communs à la RSE et au mécénat et les modalités de leur remontée

jour 1

jour 2

- REX autour des enseignements du premier jour
- Les nouveaux véhicules juridiques de l'engagement :
 - Fondations, fonds de dotation : les visages du mécénat
 - Les nouveaux modèles de l'entreprise à impact
- Atelier feuille de route
 - Atelier sous la forme d'intelligence collective pour travailler sa propre feuille de route en matière de synergies RSE/Mécénat

Informations et inscriptions

institut@admical.org ou 01 42 55 72 21



Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par : **Equaninity**
BUILD SOLIDARITY



Les clés d'un dossier de mécénat convaincant

Porteurs de projets



Institut  Admical

Durée

Jour 1

9h-12h30

Jour 2

9h-11h30 15h30-17h00

Lieu & date



19/03 matin

26/03 journée

26/11 matin

3/12 journée

Tarifs

700 euros HT

-10% pour les adhérents

Pré-requis

Connaissance des fondamentaux du mécénat d'entreprise
Avoir du contenu : un dossier, un rapport d'activité, des éléments de communication ... ou une existence sur le web

Public visé

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

Informations et inscriptions

institut@admical.org ou 01 42 55 72 21



Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par : **assemble**

Objectifs

- Connaître les éléments indispensables à faire apparaître dans un dossier de partenariat
- Éviter les pièges et les erreurs dans le dossier
- Penser le plan de son dossier et donner forme à son dossier
- Ajouter ou créer du contenu.

Programme

Les fondamentaux d'un bon dossier de partenariat

- Etudier des exemples de dossiers de partenariat
- Comprendre les points positifs et les points négatifs des dossiers
- Rappeler les fondamentaux d'une bonne présentation orale

Exercice : pitch de son projet – Retours du formateur

Intersession (une semaine) :

Se préparer au pitch sur son propre dossier

Identifier les pépites de son projet

- Exercices sur le pitch
- Identifier des pistes d'amélioration du pitch

Exercice : construire une première version de son plan de dossier

Comprendre les éléments indispensables du dossier

- Présentation des plans de dossier-Retours du formateur
- Sélectionner et intégrer les informations essentielles
- Construire son plan de travail pour perfectionner son dossier de partenariat

Engager et fidéliser ses mécènes pour une relation durable

Porteurs de projets



Institut  Admical

Durée

Jour 1
9h-12h30 13h30-17h00
Jour 2
9h-12h30

Lieu & date

 **09/04** journée et
10/04 matin **Paris**

 **08/10** journée et
9/10 matin

Tarifs

950 euros HT
-10% pour les adhérents

Pré-requis

Avoir une expérience de relation association-mécène
Connaître les notions de base du mécénat (l'éligibilité et la notion d'Intérêt Général, les contreparties, la Charte du mécénat, les formes de mécénat et les structures dédiées).

Public visé

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

Informations et inscriptions

institut@admical.org ou **01 42 55 72 21**



Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)
Formation dispensée par :

 Raison d'être

Objectifs

- Développer une compréhension approfondie de la fidélisation des mécènes et leur importance pour votre structure
- Élaborer des programmes de reconnaissance qui répondent aux attentes des mécènes
- Apprendre à adapter sa communication en fonction des profils de mécènes
- Mettre en place des mécanismes de suivi et d'évaluation pour ajuster sa démarche de fidélisation
- Comprendre les stratégies réussies dans les appels à projets de fondations

Programme

Explorer les fondements de la fidélisation des partenaires mécènes

- Comprendre et identifier les différents profils de mécènes
- Définir les enjeux de la fidélisation pour votre organisation
- Maîtriser la conformité des pratiques de remerciements

Engager et communiquer : concevoir votre programme de reconnaissance

- Identification & planification de pratiques de remerciements pertinents
- Techniques de communication efficace avec les mécènes
- Optimiser vos données pour évaluer l'efficacité des stratégies de fidélisation / Développement d'outils de suivi de l'engagement

Exceller dans les appels à projets de fondations

- Compréhension des critères clés pour réussir dans les AAP
- Stratégies gagnantes pour les appels à projets de fondations

jour 1

jour 2

Personnes publiques et mécénat : cadre, enjeux & pratiques

Porteurs de projets



Institut Admical

Durée

2x 1/2 journées

9h-12h30

ou

1 jour

9h-12h30 13h30-17h

Lieu & date

3/06 journée **Paris**

5 et 12/03 matin
8 et 15/10 matin

Tarifs

700 euros HT

-10% pour les adhérents

Pré-requis

Connaissance des fondamentaux du mécénat d'entreprise

Public visé

Responsable ou chargé/es du mécénat et de la collecte de fonds au sein d'une collectivité territoriale, d'un établissement public, d'une institution en régie directe d'une collectivité ou de toute autre personne publique.

Informations et inscriptions

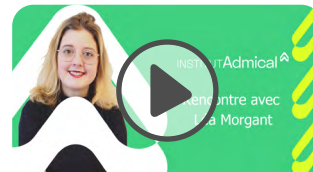
institut@admical.org ou **01 42 55 72 21**

Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par : **Léa MORGANT**

Objectifs

- Maîtriser le cadre juridique et fiscal du mécénat des personnes publiques.
- Savoir élaborer une stratégie de mécénat (gestion et choix organisationnels)
- Communiquer sur le mécénat et son projet : embarquer les parties prenantes internes et externes
- Connaître les tendances actuelles du mécénat et les réseaux d'appui



Programme

Mettre en place une collecte de fonds respectueuse des règles de droit public

- Connaître les règles d'éligibilité propres aux personnes publiques
- Sécuriser sa pratique au regard du code des marchés publics et des règles de comptabilité publique.
- Respecter l'éthique du mécénat

Choisir son mode de gestion et son organisation de manière stratégique

Etude de cas – 1h

Convaincre et mobiliser les parties prenantes internes et externes

- Susciter l'adhésion en interne (collaborateurs)
- Convaincre et mobiliser les élus et la sphère politique
- Savoir justifier sa démarche auprès des donateurs et du public
- Formaliser les éléments de langage à propos de son projet

Mécénat territorial : tendances, réseaux et stratégies

- Identifier les sources d'enrichissements mutuels
- Proposer de nouvelles formes de partenariats et de collecte de fonds



Fabrice **Hubert**

Responsable mécénat et partenariats entreprises
Direction de la Culture
Conseil département du Val d'Oise

« La formation s'est avérée bénéfique à de nombreux égards. Par exemple, j'ai intégré la perspective systémique dont j'avais besoin. Ce temps était également l'occasion d'échanger avec des collègues d'autres structures et de partager nos expériences. »

Sport & mécénat : relever le défi de la diversification des ressources

Porteurs de projets



Institut  Admical

Durée

2 jours

9h-12h30
13h30-17h00

Lieu & date



7 et 24/06
journée

Paris



4 et 24/04 journée

Tarifs

1 250 euros HT
-10% pour les adhérents

Pré-requis

Aucun

Public visé

Au sein des clubs, associations et fédérations sportives, toutes personnes participant à l'activité et au développement de la structure (salariés, élus, bénévoles, etc.)

Objectifs

- Maîtriser les bases du mécénat sportif et sa mise en œuvre
- Analyser son projet associatif et savoir identifier ses actions d'intérêt général
- Se connaître et packager son offre de partenariat
- Découvrir les différentes méthodes de collecte de fonds et être au fait des enjeux d'une telle démarche
- Comprendre les motivations des entreprises, savoir présenter ses projets
- Initier une stratégie de mécénat

Programme

Le mécénat et le sport

- Les différentes formes de partenariats (mécénat versus sponsoring)
- Appréhender et comprendre le mécénat (définition, mise en œuvre, avantages et contraintes)
- Le mécénat sportif et l'intérêt général
- Le cadre fiscal du mécénat
- Les avantages et inconvénients à créer une structure connexe (fondation, fonds de dotation etc.)
- Idées de collectes
- Diversification des ressources

Le mécénat et l'entreprise

- Panorama du mécénat d'entreprise en France
- Motivations des entreprises à faire du mécénat
- Les différents modes de gestion du mécénat (régie directe, fondation, fonds de dotation, association, etc.).

Le mécénat et moi

- Qui ? définir mon identité (SWOT, Vision/Missions/Valeurs/Ambitions)
- Quoi ? lister mes actions et leurs visibilité (portefeuilles de projets thématiques, impacts, communication)
- Combien ? identifier mes besoins (objectifs qualitatifs et quantitatifs, moyens humains, financiers, matériels, pyramide des dons)
- Comment ? structurer mon offre (catégorisation des partenaires, contreparties, équipe projet, ambassadeurs, réseau d'anciens, clubs de mécènes)

- Audit et pistes d'amélioration des outils existants.
- Travail sur la raison d'être, le portefeuille de projets, les contreparties, et les liens de développement
- Plan d'action : argumentaire, approche, négociation ciblage, contacts, rdv, animation de la relation, suivi et fidélisation.

jour 1

jour 2

Informations et inscriptions

institut@admical.org
ou **01 42 55 72 21**



Informations détaillées (tarifs spéciaux, situations de handicap, modalités pédagogiques et évaluatives) : [fiche internet](#)

Formation dispensée par :  Mécénat de proximité



The background of the page is a photograph of a modern office interior. It features a glass railing in the foreground, a wooden table with several sticky notes on it, and a potted plant. The image is overlaid with large, semi-transparent blue and orange shapes. The text is positioned within these shapes.

Financement

& informations
pratiques

Financement & informations pratiques

Financement des formations

- Si vous êtes salarié/e et que votre formation est inscrite dans le Plan de Développement des Compétences de votre entreprise, votre formation peut être financée par votre OPCO d'affiliation (renseignez-vous auprès de votre DRH ou Responsable Formation),
- Si vous êtes demandeur d'emploi, votre formation peut être prise en charge par Pôle Emploi si elle s'inscrit dans votre projet professionnel (renseignez-vous auprès de votre conseiller)
- Nos formations n'étant pas certifiantes, elles ne sont pas éligibles au CPF.

Informations pratiques

Date limite d'inscription : Environ 15 jours avant la session, voir Bulletin d'inscription.

Accueil Handicap : Nous nous efforçons d'adapter nos formations aux situations de handicap. Merci de nous prévenir à l'adresse mail : institut@admical.org pour que nous puissions vous accueillir dans les meilleures conditions.

Qualité : Nous nous engageons à apporter une réponse à toute demande ou réclamation dans un délai de 72 heures.

Satisfaction : 82% des participants sont très satisfaits de la qualité des contenus de formation chez Admical. Le taux de recommandation s'élève à 8,91 sur 10. (Statistiques issues des questionnaires de satisfaction adressés à 117 participants en 2022)

Formations sur mesure

Admical réalise des formations sur mesure pour des entreprises, associations, collectivités, fonds ou fondations, réseaux professionnels, ministères... qui sollicitent son expertise. Vous avez un besoin de développement des compétences pour au moins 5 personnes dans votre organisation ?

Demandez nous un devis pour une formation personnalisée.

Informations d'inscription



Sur le site Admical :
www.admical.org



Par mail à :
institut@admical.org



Par téléphone :
01 42 55 72 21



La certification qualité a été délivrée au titre des actions de formations proposées par Admical.

Des acteurs du mécénat

LE CATALOGUE DE FORMATION

2024

Suivez-nous

sur nos réseaux sociaux
& notre site web

