

## CYCLE DE FORMATION « MOBILISER DES NOUVELLES SOURCES DE FINANCEMENTS (fondation, mécénat, appel à contributions,...) POUR SOUTENIR SON PROJET SIAE »

**Module 1 : 1.a. le 17 janvier 2023 (journée) et 1.b le 14 février 2023 (matin)**

**Module 2 : 4 avril 2023 (matin)**

### Public

Chargé-e de développement, directeur-trice, chargé-e de communication, bénévoles mobilisé-e-s sur l'accès à des financements privés dans les SIAE d'Ile-de-France

### Prérequis

**MODULES 1 a et b :** Être dans une démarche visant à diversifier ses sources de financements et en capacité de mobiliser du temps pour mettre en œuvre les acquis de la formation.

**MODULE 2 :** Avoir suivi le module 1 ou une autre formation sur la collecte de fonds/mécénat, sur la maîtrise des acteurs et des dispositifs de mécénat /collectes.

### Contexte

Dans un contexte d'incertitude sur les financements publics, mais également de diversification des initiatives, des projets impulsés par certaines structures de l'IAE (ateliers collectifs thématiques pour les bénéficiaires, partenariats employeurs, accès au numérique...), des acteurs de l'IAE mettent en place des démarches en direction du secteur privé (fondation, mécénat) et sur de la collecte auprès du grand public (crowdfunding, collecte de fonds...).

La mobilisation de ces fonds privés répond aux enjeux de **diversification des sources de financements ou de recherche des financements, pour accompagner l'évolution des modèles économiques des dispositifs ou soutenir le lancement de nouveaux projets** (aide au démarrage, aides aux investissements, aides aux fonctionnements)

Devant la diversité de ces financements privés et des acteurs à solliciter (entreprises, fondation d'intérêt général, fondation d'entreprise...), la réussite de cette collecte de fonds passe par la maîtrise et la mise en œuvre de plusieurs éléments : Avoir une **stratégie de développement des fonds privés** adaptée à sa structure ; Identifier et **connaître son interlocuteur**, ses contraintes et ses intérêts; Maîtriser le **cadre juridique et fiscal** de la collecte ; disposer des **outils de prospection**

L'action proposée par la FAS IDF dans le cadre du plan d'action GRAFIE se déclinent sous la forme de deux modules, visant à accompagner les structures dans la maîtrise de connaissances et compétences spécifiques .

### Objectifs

#### **MODULE 1.a (17 janvier 2023) : Les fondamentaux de la collecte de fonds privés**

- Maîtriser le cadre juridique et fiscal de la collecte de fonds privés, les risques et les opportunités
- Mieux appréhender les tendances actuelles du mécénat en France, ainsi que les caractéristiques des bailleurs privés (fondation, entreprise,...), leurs contraintes et leurs intérêts
- Maîtriser les éléments de base constituant la stratégie de développement de financements privés et définir un plan d'action

#### **MODULE 1.b (14 février 2023) : Consolider sa communication et les outils pour développer sa collecte de fonds et les partenariats en financement privés**

- Optimiser sa communication et prospection ciblée : acquérir les outils méthodologique et de présentation
- Maîtriser les clés d'un partenariat entreprise réussi avec les entreprises : vers le partenariat stratégique
- Renforcer sa stratégie de collecte de financements privés

#### **MODULE 2 (4 avril 2023) : Optimiser sa pratique de collecte de fonds privés**

- Assurer un suivi des acquis et un appui méthodologique pour les stagiaires du premier module

## Programme

### MODULE 1.a

- Fonds privés : chiffres clés et contexte dans le milieu associatif et de l'IAE
- Le cadre juridique du mécénat (loi Aillagon de 2003)
- Analyse des risques et opportunités de recourir au mécénat
- Des fondations ... au mécénat d'entreprise : améliorer sa connaissance du secteur des fondations (typologie, caractéristiques, attentes...) et panorama des partenariats-entreprises (basé sur des exemples concrets)
- Comment et pourquoi bâtir sa stratégie de développement de fonds privés
  - \* Cas pratique : Réflexion sur la stratégie de trois ou quatre structures présentes par groupe (1 groupe/structure prise en exemple)
- Construire son argumentaire o Contenu d'une présentation Mise en situation : 3mn pour convaincre un mécène !
- Les fondamentaux de la prospection : cibles, outils, bonnes pratiques

### MODULE 1.b

- Développer ses outils de prospection et de communication : un enjeu fondamental pour la collecte de fonds privés o présenter son projet et construire un argumentaire
  - \* Cas pratique et mise en situation collective : contenu d'une fiche projet et « 3min pour convaincre un mécène! »
- Techniques d'approches, de présentation et de fidélisation des « financeurs privés » : maîtriser les clés d'un partenariat réussi. Renforcer sa stratégie de collecte de financements privés.

### MODULE 2

- Appui conseil personnalisé des stagiaires des précédents modules : suivi et retours d'expérience sur la démarche de mécénat engagée : analyse de la problématique, identification des points permettant d'aller plus loin dans la démarche.
- Illustrations et bonnes pratiques

## Démarche pédagogique et évaluation

Apports théoriques . Exercices pratiques et contextualisés. Travail sur la construction du projet de chaque structure des participant-e-s en vue de la collecte de fonds privés, exercices de mise en situation, test de de connaissance en début et fin de formation. Evaluation à l'issue de la formation. Une attestation de suivi sera adressée à l'issue de la formation.

Calendrier :

Module 1.a le 17 janvier 2023 (9h30 - 17h30) / Module 1.b - le 14 février 2023 (9h30 - 12h30) / Module 2 - le 4 avril 2023 (de 9h30 à 12h30)

Lieu de formation :

Paris (intra-muros) ou porte de Paris

Organisme :

Formation dispensée par la FAS Ile-de-France  
N° organisme de formation : 11752245275

Intervenant(e)(s) :

Consultante spécialisée

Coût financier :

**Gratuit.** Le coût pédagogique est pris en charge par la FAS IDF dans le cadre de ses conventions avec la DIRECCTE IDF, la Région IDF et le FONDS SOCIAL EUROPEEN (FSE). Cette formation peut être mise en place en interne des structures, nous vous invitons à nous contacter pour toute demande d'information et de devis.

**Inscription en ligne sur : <https://forms.gle/SYq491fXzVdB2kkh9>**

Une réponse sur la demande de préinscription vous sera adressée au plus tard 2 semaines avant le début de la formation

### Contacts Fédération des Acteurs de la Solidarité IdF

30 boulevard de Chanzy - 93100 Montreuil—Organisme de formation : 11752245275



**Laureen PLANCHON**  
Chargé de mission IAE - Relation Entreprises  
ligne directe : 07.81.89.44.83  
[laureen.planchon@federationsolidarite-idf.org](mailto:laureen.planchon@federationsolidarite-idf.org)

**Elise NOEL-CHEVALIER**  
Gestion administrative et référente handicap en cas de besoin d'adaptation de la formation  
01 43 15 80 10  
[formation@federationsolidarite-idf.org](mailto:formation@federationsolidarite-idf.org)



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : ACTIONS DE FORMATION

Action soutenue par :



Cofinancé par l'Union européenne

Action soutenue dans le cadre du programme FSE+ 2021-2027