

# Les financements privés, le mécénat d'entreprise

## Objectifs :

Définir le cadre juridique et fiscal du mécénat d'entreprise.  
Comprendre les logiques et l'organisation des entreprises privées face au mécénat.  
Identifier les bons destinataires.  
Structurer une démarche de recherche de fonds efficace et mettre en place les outils adaptés.  
Identifier les formes juridiques des structures de collecte adaptées au mécénat culturel.  
Répondre aux critères fiscaux pour le mécénat des entreprises et des particuliers.

## Programme détaillé :

### Qu'est-ce que le mécénat d'entreprise ?

Définition

Cadre juridique et fiscal : contreparties / éligibilité au mécénat / notions fiscales en France / sponsoring et mécénat.

Enjeux et tendances en France/ Focus sur le secteur culturel (Baromètre de l'Admical).  
Les entreprises mécènes, leur motivation.

Différentes formes de mécénat (financier, nature et compétences) et de collecte (le crowdfunding).

### Construire sa stratégie de mécénat :

Pourquoi une stratégie de mécénat ? les raisons / Le profil du fundraiser / une méthodologie.

Son identité d'association.

Son ou ses projet(s).

### Mettre en œuvre son plan d'actions :

La cartographie pour bien prospecter : méthodologie / sourcing.

Les outils de prospection.

La prospection : les astuces / le pitch / l'approche Fondation.

Le planning.

### Co-construire avec son partenaire :

Le rendez-vous : le préparer / le jour J.

Co-construire avec le partenaire : accord / convention de partenariat.

## **Les clefs d'un partenariat réussi afin de fidéliser**

### **Structures juridiques et aspects fiscaux du mécénat culturel : Etat des lieux des opportunités et contraintes :**

Les différents types de structures juridiques de collecte : avantages et inconvénients.

Les spécificités fiscales du secteur culturel : enjeux et précautions

Le mécénat de compétence et don en nature : les points importants de la rédaction des conventions.

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur la différence mécénat/sponsoring... sans jamais oser le demander.

Des exemples concrets d'opérations spécifiques : gala de charité, produits partage...

## **Études de cas**

### **Les aspects juridiques et fiscaux du mécénat**

Rappel des formes juridiques des structures de collecte adaptées au mécénat culturel

Critères à prendre en compte en fonction de chaque projet.

Critères fiscaux pour bénéficier des incitations fiscales pour le mécénat des entreprises et des particuliers.

Différence entre le mécénat et les opérations de parrainage et les enjeux de cette distinction.

**Publics concernés :** administrateurs et administratrices, responsables de la communication, responsables de structures du secteur culturel. Toute personne ayant besoin, dans son activité, de mettre en œuvre une recherche de partenaires privés.

**Prérequis :** être muni d'un projet et d'un budget prévisionnel pour tirer pleinement profit de la formation.

**Durée :** 2 jour(s) soit 14 heures

**Coût :** 560.00 net (pas de tva sur les formations)

**Fréquence :** environ deux fois par an

**Effectif :** maximum de 16 stagiaires

**Interventions :** Sandrine Goater, avocat au Barreau de Paris, Marie-Caroline Blayn (consultante, Mécélink).

**Modalités d'évaluation :** quizz, études de cas, mises en situation

**Etude de satisfaction et d'impact :** bilans à chaud et à froid

**Attestation, certificat :** Attestation d'assiduité

**Modalités pédagogiques et moyens techniques :** présentiel, exposés, présentations, vidéoprojections, documentation et supports papier

**Ouvrage recommandé avec la formation :** //

**Ressources complémentaires :** Cours enrichi sur plateforme ENT.

**Public en situation de handicap :** Si vous êtes en situation de handicap et/ou que la formation nécessite des aménagements spécifiques, merci de la préciser dans le formulaire de pré-inscription dans la case concernée et/ou de vous manifester auprès de notre référente handicap par mail ou par téléphone.

**Financement :** dispositif de financement : <https://cnm.fr/dispositifs-et-financement-de-la-formation/>

**Délai d'accès :** selon liste d'attente, prévoir minimum un mois si demande de financement. Clôture des inscriptions 7 jours avant la date d'ouverture de la formation

**Page web de la formation :** <https://cnm.fr/formations/les-financements-privés-le-mecenat-les-grands-donateurs/>

**Date de dernière mise à jour de cette page :** 18/12/2023