COMMUNICATION

Mécénat et collecte privée : cibler les partenaires, argumenter et fidéliser

Les structures associatives culturelles et éducatives cherchent des ressources privées sans démarche construite. Les dossiers envoyés sont identiques pour tous les interlocuteurs, l'argumentaire parle surtout des besoins de la structure et les partenaires trouvés ne reviennent pas l'année suivante. Cette formation de 14 heures porte sur la construction d'une démarche de mécénat et de collecte auprès d'acteurs privés. Les participants clarifient leur projet à financer, identifient les partenaires cohérents avec leur cause, construisent un argumentaire orienté vers l'intérêt du mécène, préparent l'entretien de sollicitation et organisent le suivi de la relation après signature.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 690 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables associatifs chargés de développement des ressources professionnels de la culture et porteurs de projets d'intérêt général.

PRÉREQUIS
Intervenir dans une structure susceptible de recevoir des soutiens privés et disposer d'un projet à financer.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Formuler un projet à financer sous une forme compréhensible par un partenaire privé
- Identifier les entreprises et fondations dont les priorités rejoignent le projet
- Construire un argumentaire centré sur l'intérêt du partenaire sollicité
- Préparer et conduire un entretien de sollicitation
- Organiser le suivi et la valorisation de la relation après l'engagement

03 Programme détaillé

M1 Clarifier le projet à financer

- Du besoin interne à la proposition
- Traduction d'un besoin budgétaire en projet présentable
- Distinction entre mécénat parrainage et don
- Évaluation du budget et des contreparties envisageables
- Formulation courte du projet destinée à un premier contact
- Atelier : Chaque participant présente son projet en deux minutes devant le groupe.

M2 Cibler les partenaires

- Entreprises fondations et donateurs
- Recherche des acteurs dont les priorités rejoignent la cause
- Analyse des politiques de soutien publiées par les entreprises
- Hiérarchisation des cibles selon la proximité et l'accessibilité
- Repérage des relais et des mises en relation possibles
- Cas pratique : Une liste de partenaires potentiels est construite puis classée par ordre de priorité.

M3 Construire l'argumentaire et le dossier

- Parler de l'intérêt du mécène
- Passage d'un discours de besoin à un discours de bénéfice partagé
- Structure d'un dossier de présentation lisible
- Présentation des contreparties et du cadre de l'engagement
- Préparation des éléments financiers demandés
- Atelier : Un dossier existant est réécrit du point de vue du partenaire sollicité.

M4 Solliciter et fidéliser

- Entretien engagement et suivi
- Préparation de l'entretien de sollicitation et du moment de la demande
- Traitement des objections et des réponses différées
- Formalisation de l'engagement et des obligations réciproques
- Compte rendu valorisation et préparation du renouvellement
- Mise en situation : Chaque participant conduit un entretien de sollicitation face à un partenaire hésitant.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 690 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr