MÉCÉNAT-FUNDRAISING AU SEIN DES COLLECTIVITÉS

Optimiser le financement de projets d'intérêt général de votre territoire

1 JOUR, 7 HEURES

ELUS

CODE : GFI13

Objectifs de la formation

Cerner les fondamentaux du fundraising et du mécénat

Identifier les enjeux pour votre territoire

Appréhender les opportunités issues du fundraising et du mécénat

Parmi nos formateurs

- **Moueza Patrice**
  Directeur du développement économique,
  COMMUNAUTÉ DE COMMUNES ROUMOIS SEINE

Public concernés

- Élus nationaux et locaux ; Cadre territorial ; Cadre en charge de la vie associative ; Président d'association locale subventionnée par la collectivité locale et d'intérêt général ; Responsable des Politiques Publiques ; Gestionnaires/Responsable de projets ; Responsable de la communication

Critères d'admission

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Communes < 20 000 habitants (ou élus) : Tarif Classe virtuelle : 695,00 €HT
- Communes > 20 000 habitants (ou autres établissements) : Tarif Classe virtuelle : 895,00 €HT

Le mécénat-fundraising est une pratique de plus en plus appliquée par les collectivités dans le but de diversifier leurs ressources. Dans ce cadre, les collectivités territoriales font aux dons pour une activité de d'intérêt général. On distingue aujourd'hui plusieurs formes de mécénat usitées telles que le mécénat financier, le mécénat en nature ou don de produit et le mécénat de compétences. Afin d'optimiser le financement de projets d'intérêt général, les collectivités territoriales doivent adapter leurs techniques d'approche en fonction des cibles.

A travers des cas pratiques et de l'expérience de notre expert, les stagiaires seront capables d'appréhender les opportunités issues du fundraising et du mécénat et les aspects opérationnels de cette approche.

Cerner le cadre juridique sur le mécénat

- Connaître les lois sur le mécénat et l'actualité normative
- Distinguer les différentes formes de mécénat : financier, nature, compétence
- Analyser l'évolution du cadre juridique et territorialité Comprendre le cadre juridique du sponsoring : notions de partenariats
- Caractériser le contrat de sponsoring : définir sa prestation
- Définir les limites du contrat de sponsoring
- Appréhender l'encaissement des recettes
- Assimiler la comptabilité du sponsoring pour les entreprises

Distinguer les critères de validité

- Comprendre l'éligibilité des personnes publiques et de leurs établissements
- Maîtriser la notion d'intérêt général et la gestion désintéressée
- Considérer l'évolution du critère et resserrement de l'éligibilité
- Connaître la procédure de rescrit fiscal
- [Brain storming] : ces projets sont-ils éligibles au mécénat

Recevoir du mécénat dans une collectivité ou un établissement public

- Déterminer les conditions de forme et la capacité juridique
- Assimiler les règles applicables aux établissements publics
- Identifier les règles comptables : procédure d'habilitation (délibérations, conventions, annexes, cahier des charges, devis, etc...)
- Cerner la gestion comptable du mécénat : M14
- Valoriser le mécénat dans les comptes publics
- Etre prudent vis-à-vis des marchés publics
- Anticiper le risque de requalification des conventions et des contrats

Utiliser à bon escient les différents outils en appui de votre démarche : juridiques, de communication et de collecte

- Avantages et inconvénients des différents outils et structures juridiques : fondations, RUP, abrité, fonds de dotation...
- Garantir une bonne gouvernance de l'outil juridique, un moteur de collecte auprès des fondateurs mécènes
- Gérer sa relation de partenariat dans la durée
- Construire et entretenir une base de données relationnelle
- Actionner les autres outils : mailings, Internet et crowdfunding

Etudier les avantages fiscaux et réciprocité

- Comprendre la fiscalité du mécénat : les régimes d'exonération
- Connaître les contreparties : encadrement et évaluation
- Appréhender le mécénat de compétence : valorisation des compétences et des savoir-faire, mise à disposition de personnel, don en nature,...
- [Etude de cas] : analyse d'un réel projet de mécénat visant à développer des solutions et permettre aux participants de se questionner sur le contexte, les ressources allouées, l'environnement économique, le budget, le portage ou l'incarnation de la démarche, les délais,...

Comprendre la notion de régie directe

- Définir la stratégie de mécénat

- Analyser le mécénat comme un outil de marketing territorial
- Maîtriser le portage politique
- Déterminer le responsable de la mission mécénat
- Apercevoir les étapes clés de la démarche de structuration
- [Brain storming] : que faut-il pour mettre en œuvre une mission mécénat

Maîtriser les véhicules de portage

- Etudier les nouveaux modèles économiques : structure AD HOC, gouvernance, risques de gestion,...
- Cerner les structures RUP : fondations et associations
- Connaître les associations "des amis de....."
- Déterminer les structures reconnues d'intérêt général
- Analyser les fonds de dotation

Connaître les outils connexes

- Appréhender le financement participatif
- Comprendre le Crowdfunding : fonctionnement, risques
- Etudier le Crowdlending
- Distinguer les notions d'Investissement participatif et d'investissement à impact social
- Comparer l'évolution du cadre juridique : la convention de mandat
- [Cas pratique] : définition des étapes de la démarche de structuration de la mission mécénat

Maîtriser le mécénat international

- Déterminer les fondements du mécénat : évolution de la prise en charge de l'intérêt général
- Analyser la comparaison entre la France et les Pays Anglo-saxons
- Connaître les conventions fiscales
- Comprendre le transgiving Européen (TGE) : fondements, organisation,
- Comparer des dispositifs fiscaux

Evaluation des acquis

Dates

Classe virtuelle

26/06/2024
26/08/2024
10/10/2024
06/12/2024

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire

préalable dit ‘questionnaire pédagogique’ est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s’adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L’expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l’essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d’un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l’organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l’issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s’assurer de l’ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L’accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d’accès au module se déclenche à partir de la réception de l’invitation de connexion. L’accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d’un poste informatique équipé d’une carte son et d’un dispositif vous permettant d’écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d’un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d’une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.