Structurer et articuler une stratégie de mécénat

Description

UNA engage une réflexion ambitieuse sur la diversification de ses ressources. Plusieurs sessions de formation se sont déroulées sur la thématique du fundraising avec différents acteurs du réseau UNA : des salariés du siège, des adhérents et des coordinatrices d'unions territoriales. Aujourd'hui, il est nécessaire d'établir une structuration simultanée aux réalités territoriales différentes :

- une stratégie nationale portée par le siège,
- une stratégie régionale portée par l'union régional Bretagne,
- une stratégie pour deux adhérents de la région Bretagne.

Cette triple ambition est une belle opportunité de développement, mais elle nécessite une méthodologie précise pour :

- éviter les concurrences internes,
- clarifier les périmètres d'intervention de chacun,
- organiser la complémentarité des approches, en interne mais aussi vis à vis des mécènes
- sécuriser les administrateurs, les équipes
- permettre un déploiement cohérent et progressif

Prérequis

Objectifs

- Définir et expliquer les notions de mécénat, de collecte de fonds privés, et de fundraising
- Elaborer et ajuster une stratégie de collecte de fonds privés, adaptée à sa structure
- Concevoir une première version des outils opérationnels nécessaires à la démarche (plan d'action, programme de reconnaissance, argumentaire)
- Piloter l'évolution et la diversification du modèle économique de la structure

A l'issue du parcours, les participants seront capables de :

- Définir un cadre stratégique clair pour le mécénat au sein d'UNA
- Structurer une stratégie nationale distincte et complémentaire des territoires et de celle des adhérents
- Construire une stratégie régionale Bretagne cohérente avec le national
- Organiser la gouvernance et l'articulation entre les 3 niveaux
- Produire un plan d'action pour chaque strate
- Sécuriser juridiquement et fiscalement la démarche
- Mobiliser administrateurs et directions dans la durée

Contenu

Jour 1 : Cadre juridique - Fondamentaux identitaires

- 1/2 journée de formation sur la mise à jour du contexte mécénat, philanthropie, rappel de la règlementation juridique et fiscale en France. Points de vigilance national/régional/adhérents.
- 1/2 journée de formation sur l'élaboration des fondamentaux identitaires, positionnement et ambition pour la démarche. Causes/Vision/Missions/valeurs. Premier travail différencié par niveaux.

Jour 2 :

- 1/2 journée de formation sur la finalisation des fondamentaux - Travail en 3 sous-groupes : national/régional/adhérents.

Clarification :

- ce qui est commun
- ce qui est différenciant
- ce qui ne doit pas se télescoper

- 1/2 journée de formation sur la base projets : fixer son objectif de collecte à 3 ans

Quels projets allez-vous proposer pour aller collecter des fonds ? Pourquoi ? Quels projets relèvent du national/du régional/des adhérents ? Les critères de sélection, les objectifs de collecte.

Jour 3 : Votre base projets Fixer son objectif de collecte à 3 ans

Finalisation des bases projets pour le national/régional/ adhérents

Processus organisationnels

- *Périmètres stratégiques et analyse réseaux:*

Comprendre vos interlocuteurs : quelles sont les motivations des donateurs individuels ? Qu'est-ce qui intéresse une entreprise dans un partenariat ? Que finance le mécénat ? Pourquoi ? Quid des fondations ? Des grands donateurs ? Quid de vos partenaires nationaux ?

- *Réseaux:*

Travail structurant sur qui sollicite qui ? Clarification des règles d'interventions nationales/régionales/adhérents. Non concurrence. Informations et coordination entre vous.

- *Analyse et segmentation réseaux :*

Cartographie par niveaux. Implication des administrateurs

***Jour 4** : Préparation pour stratégie et techniques*

-1/2 journée de formation Préparation pour stratégie

Atelier de partage et de finalisation pour chaque strate de :

- *Positionnement*
- *Base projets*

- *Cartographie du réseau*

Comment structurer chaque échelon ?

-1/2 journée de formation sur les techniques de collecte de fonds privés : quelles sont les techniques de collecte qui vous correspondent ? Quelle approche pour atteindre vos prospects ? Quelle complémentarité entre ces actions et quel phasage dans le temps ? Comment allez-vous planifier votre collecte ?

***Jour 5** : 3 stratégies et 3 plans d'action.*

-1/2 journée de formation : quelle stratégie pour quel niveau ?

Intervention croisée :

- *Quelle ambition nationale ?*
- *Quelle stratégie régionale Bretagne ?*
- *Quelle autonomie pour les adhérents ?*
- *Quelles mutualisations possibles ?*
- *Coordination nationale/régionale*
- *Etablir son plan d'action*

Par groupe, construire un plan d'action en incluant les axes prioritaires, l'organisation interne et nationale, les techniques de collecte, les indicateurs de mesure.

-1/2 journée de formation CODEV : Faire dialoguer les 3 stratégies.

Méthode CODEV pour analyser :

- *Où sont les tensions ?*
- *Où sont les risques de concurrence ?*
- *Où mutualiser ?*
- *Quelle gouvernance ?*

***Jour 6** : Organisation interne, gouvernance & outils*

- 1/2 journée de formation - Organisation & gouvernance.

Structurer et écrire vos process :

- *Validation Conseil d'Administration ?*
- *Rôle des présidents ?*
- *Rôle des directions ?*
- *Quels seront vos circuits décisionnels ?*
- *Atelier sur la charte éthique commune*
- *Coordination et pilotage du fundraising national / régional/ adhérents*
- *Acculturation du fundraising en interne (pour tous)*

-1/2 journée de formation : outils pour le mécénat, contreparties et programme de reconnaissance

Quelles opérations pour des mécènes etc.... ? Quelle place accorder à vos partenaires (valorisation, contreparties, fidélisation ...), vos adhérents ? ... Qu'allez-vous proposer ? Comment allez-vous fidéliser ? Mécénat et communication : structurer la stratégie de communication au service du

mécénat, et incorporer ce sujet dans la stratégie de communication. Cohérence image UNA.
Outil : réalisation de l'argumentaire différencié par niveau.

***Jour 7** : Consolidation et sécurisation stratégique*
Atelier de relecture et validation stratégique des 3 plans. Formalisation des engagements respectifs. Finalisation de vos plans d'action (ou « feuille de route ») de 12 mois minimum.
-1/2 journée de formation : Outils pour le mécénat : charte éthique et autres outils La convention de mécénat entreprises. La charte éthique. Comment structurer un groupe de travail pour la charte éthique. Outils de différenciation de vos offres partenariales : partenariats nationaux / versus mécénat nationaux.
***Jour 8** : Concrétiser Comment convaincre les mécènes (parler vision # parler projets ?). S'entrainer à mener la première rencontre/convaincre. (Le discours de cause). Pitch national/régional/adhérents. Simulation de rendez-vous mécènes Techniques et outils pour présenter votre structure avec aisance. Votre posture.*

Méthodes pédagogiques

Les activités sont conçues pour alterner entre différentes méthodes pédagogiques en partant des besoins des participants :

- Méthode expositive : *support, textes de références, vidéos etc.*
- *Méthode interrogative : quizz, questionnements à l'oral etc.*
- *Méthode active : brainstorming, activité ludiques, jeux de rôles, études de cas, exercices pratiques etc.*
- *Méthode expérientielle : analyse de pratiques, débriefing, mise en commun, débat etc.*
- *Méthode démonstrative : simulation, démonstration par le(la) formateur(rice) si besoin*

Évaluation de la formation

Tout au long de la formation, le formateur réalise une évaluation formative via des questionnements, des exercices d'application et des études de cas. A la fin de la formation, une évaluation sommative est réalisée pour valider les acquis et l'atteinte des objectifs par le stagiaire.

Durée : 8 jours : 5 jours en présentiel et 3 jours en distanciel
Intervenants : Fabienne SEGALA
Publics : Présidents, directeurs et cadres des structures du réseau UNA

Date des formations

- 2 et 3 décembre 2026 à Rennes ; 11 et 18 janvier 2027 (9-12h30 distanciel) ; 8 février (9-12h30

distanciel) ; 9 et 10 mars à Rennes ; 22 mars (9-12h30 distanciel) ; 6 et 7 avril à Rennes