Recherche de financement privé pour les associations

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

MEZENAGO
BELLY Patxi
06.44.96.83.90
patxi@mezenago.eus

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

+ 16 ans Permis non obligatoire

Prérequis pédagogiques :

Avoir un projet associatif validé par le CA de
l'association Etre d'intérêt général

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Objectifs pédagogiques Donner les clefs théoriques et pratiques de la recherche de financement privé (mécénat / sponsoring / fondations / financement participatif / legs) Etablir une stratégie de recherche adapté au projet associatif Créer un plan de communication adapté Objectifs opérationnels Connaître les aspects théoriques (juridiques et fiscaux) du mécénat (et du sponsoring si besoin), du financement participatif (mécénat des particuliers) et des fondations Comprendre la corrélation communication / collecte Pouvoir démarcher une structure comme potentiel partenaire

Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 : Apports théoriques concernant le financement privé Présentation du formateur Notions générales du mécénat, du sponsoring, du financement participatif, du legs et des fondations Appréhender le cadre juridique et fiscal du mécénat (et du sponsoring) en France Connaître les acteurs du financement privé au niveau local et national **Jour 2 :** Construire une stratégie de recherche de partenaires Analyser l'association et son marché (SWOT) Définir une stratégie de recherche de financement : les 3 phases stratégiques ++ : Quizz Ateliers : Mises en situation Exemples concrets tirés de l'expérience du formateur **Jour 3 :** Créer des supports de communication valorisant le projet et le partenariat Analyser la communication de votre association Travailler sur son projet (le pitch) : sa vision, ses missions et ses valeurs Comment bâtir sa stratégie de communication Créer les supports de prospection : pitch / dossier / site web ++ : Ateliers Chemin de fer / inspiration collective / atelier pitch Exemples concrets tirés de l'expérience du formateur **Jour 4 :** Devenir un prospecteur hors pair Organiser la phase de prospection Gérer la relation avec le partenaire dans la durée ++ : Atelier pitch Jeux de rôle / mise en situation

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

La suite de parcours est une plongée concrète dans la recherche de financement pour l'association de votre choix. Cela vous permettra de mettre en pratique les savoirs et savoirs faire appris durant la formation de 4 jours.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00622188	du 06/11/2025 au 18/12/2025	Tarnos (40)	MEZENAGO		Non éligible	FPC