

FORMATION

MÉCÉNAT & CO

2025

FORMATION

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

www.mecenatetco.fr





Qui sommes-nous ?

Mécénat & Co est une agence de conseil et de formation spécialisée dans l'accompagnement des structures porteuses de projets à but non lucratif (associations, fondations et fonds de dotation, acteurs publics et para-publics...).

Parce que nous savons que les associations et les porteurs de projet jouent un rôle essentiel dans le fonctionnement de notre société, nous œuvrons pour un monde où le secteur associatif est reconnu à sa juste valeur et a la capacité d'agir pleinement et efficacement, pour créer une société plus équitable et plus solidaire.

Projet associatif, développement des ressources, partenariats innovants, recherche de financements, mise en valeurs de vos réalisations... notre mission est de vous permettre de développer vos moyens au service de la réalisation de votre mission.

Pour y parvenir, nous vous accompagnons dans la définition, la mise en œuvre et le développement de votre modèle socio-économique et de votre démarche de mécénat. Nous travaillons avec et pour vous à la collecte de fonds, à l'hybridation de vos ressources et à la montée en compétences de vos équipes, assurant ainsi la pérennité de nos accompagnements et de vos activités.

Nos services se déclinent en trois métiers : le conseil, la formation et la communication, permettant de renforcer la capacité d'agir et de faire rayonner des projets que nous accompagnons.

Chez Mécénat & Co, les consultants mettent un point d'honneur à s'adapter à vos problématiques. Nous allons à la rencontre de toutes les structures que nous accompagnons, quelle que soit leur taille ou leur domaine d'intervention.

A l'écoute des besoins et des attentes de nos clients, nous proposons un accompagnement personnalisé, rigoureux, adapté, qui apporte autonomie, sérénité et confiance aux porteurs de projets associatifs. Avec simplicité, exigence et bonne humeur, nous abordons la question du mécénat et proposons des outils opérationnels adaptés. Nos accompagnements apportent ainsi un nouveau dynamisme dans le développement de vos projets, avec flexibilité et efficacité !

Nos engagements

Mécénat & Co est engagée dans le secteur de l'économie sociale et solidaire, et a à cœur de défendre les valeurs du collectif. Nous traduisons nos engagements dans une politique de mécénat et de partenariats institutionnels.

Chiffres-clés

Depuis 2021, Mécénat & Co c'est :

70 missions d'accompagnement pour

85 associations

3 fondations et fonds de dotation

5 collectivités territoriales

1 livre blanc : [consulter ici](#)

9 guides gratuits : [consulter ici](#)

édito

Développons ensemble les compétences du monde associatif : vers un financement durable et innovant !

Dans un contexte de baisse des subventions publiques et alors que les associations et les structures à but non lucratif jouent un rôle crucial sur leurs territoires, il est essentiel pour elles de maîtriser les outils permettant de diversifier et de pérenniser ses sources de financements.

Chez Mécénat & Co, nous croyons fermement que le renforcement des capacités des acteurs associatifs et des collectivités territoriales passe par des actions de formation adaptées aux réalités du terrain. C'est dans cet esprit que nous avons élaboré ce catalogue, qui rassemble un ensemble de formations courtes, ciblées, et pratiques, conçues pour répondre aux besoins spécifiques de votre organisation.

Chaque formation est conçue pour être directement applicable, vous permettant de repartir avec des outils concrets et des compétences immédiatement utilisables. Nous vous invitons à parcourir ce catalogue et à choisir les formations qui répondront le mieux à vos attentes et à vos besoins.

En un coup d'oeil Les formations

Développer ses financements privés : du mécénat au sponsoring

Développez et diversifiez vos ressources en maîtrisant les stratégies de mécénat et de sponsoring, et découvrez comment intégrer le mécénat dans le développement de vos projets.

Bâtir son modèle socio-économique*

Elaborez le modèle économique de votre association en intégrant différents types de financements et assurez la pérennité de votre projet. *Le modèle socio-économique s'entend de l'ensemble des ressources disponibles et du choix de leur affectation afin de mettre en œuvre les activités d'une organisation (les richesses humaines, les ressources financières et les alliances) [Voir plus ici](#)

Le mécénat des collectivités territoriales

Explorez les opportunités du développement du mécénat pour les projets de votre collectivité.

Répondre aux appels à projets des fondations

Découvrez les clés et les écueils à éviter pour préparer au mieux vos réponses aux appels à projets de fondations et maximiser vos chances de succès.

Communication appliquée au mécénat

Développez vos compétences en communication pour valoriser vos actions de mécénat et attirer de nouveaux donateurs en renforçant la visibilité de vos projets.

Nos formateurs



William Renaut

Dix ans d'expériences dans la communication et le mécénat des institutions culturelles

Conseille les fondations dans leurs projets de mécénat et de communication depuis 2016

Ses domaines d'expertise :
Politique d'engagement
Recherche de fonds
Communication institutionnelle



Julie Mayer

Dix ans d'expériences dans le développement de projets associatifs en France et aux États-Unis

Forme les acteurs de l'économie sociale et solidaire et les collectivités territoriales depuis 2015

Ses domaines d'expertise :
Développement économique des activités associatives
Diversification des ressources
Partenariats innovants entre entreprises et associations
Pilotage de projets pour des collectivités territoriales



Clara Faust

Quatre ans d'expériences dans la communication des associations et dans le conseil en mécénat

Forme et conseille les associations dans leurs campagnes de financement participatif et leur communication depuis 2021

Ses domaines d'expertise :
Stratégie de communication
Supports et outils graphiques
Réponse aux appels à projets

Nos engagements qualité

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (adaptation des supports et des locaux).

Modalités pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratiques.

Utilisation de méthodes participatives (ateliers, études de cas, simulations).

Modalités d'évaluation

Évaluation formative tout au long de la formation (quiz, exercices pratiques).

Évaluation finale sous forme de mise en situation professionnelle.

Attestation de fin de formation délivrée aux participants ayant validé les acquis.

Amélioration continue

Recueil des attentes des participants avant la formation.

Enquête de satisfaction à l'issue de la formation. Analyse des retours et ajustement des contenus pédagogiques en conséquence.

Suivi et accompagnement

Mise à disposition de ressources complémentaires en ligne.

Possibilité de suivi post-formation pour l'accompagnement dans la mise en pratique des acquis.

Formateurs qualifiés

Intervenants experts en mécénat et sponsoring, avec une expérience significative dans le secteur associatif et en entreprises.



« Le mécénat des collectivités territoriales »

« Pratique, riche, la formation permet une mise en route et en action rapides »

*Roger-Yannick Chartier, Maire adjoint
Ville de Montpellier*

« Animée par deux intervenantes, la formation s'est révélée dynamique. Le contenu sur-mesure était très adapté à nos besoins. »

*Martine Bernard, Collaboratrice de Groupe d'élus
Ville de Montpellier*

Sommaire

Qui sommes-nous ?	2
Edito	3
Nos formateurs	4
Nos engagements qualité	5

Formations

Développer ses financements privés, du mécénat au sponsoring	8
Bâtir son modèle socio-économique	10
Répondre aux appels à projets de fondations	12
Le mécénat des collectivités territoriales	14
Communication appliquée au mécénat	16

Calendrier des formations	18
CGV	19



20
25

LES
FORMATIONS

Développer ses financements privés : du mécénat au sponsoring

Durée : 2 jours en présentiel
9 à 12 personnes
1 250€ par personne

Lille : 3 & 4 avril / 6 & 7 novembre 2025
Rouen : 29 & 30 avril 2025
Paris : 10 & 11 avril / 20 & 21 novembre 2025

Public visé



- ✓ Chargé.e de mission
- ✓ Responsable associatif
- ✓ Agent de collectivité territoriale

Prérequis



- ✓ Débuter une stratégie de partenariats privés ou de mécénat
- ✓ Formation accessible également aux personnes plus expérimentées

Objectifs pédagogiques



Identifier et comprendre les mécanismes de financement privés

- Comprendre les différences entre mécénat et sponsoring.
- Analyser les motivations des mécènes et des sponsors.
- Reconnaître les opportunités et les risques associés à chaque type de financement.

Structurer et rédiger des propositions de financement attractives

- Savoir construire un dossier / plaquette de mécénat.
- Maîtriser les techniques de présentation de projets pour des sponsors ou mécènes potentiels.
- Développer des argumentaires convaincants pour solliciter des fonds privés.

Établir et entretenir des relations durables avec les financeurs

- Apprendre à identifier et approcher des mécènes et sponsors potentiels.
- Mettre en place des stratégies de fidélisation des partenaires.
- Comprendre les attentes des financeurs et y répondre efficacement.



Programme de la formation

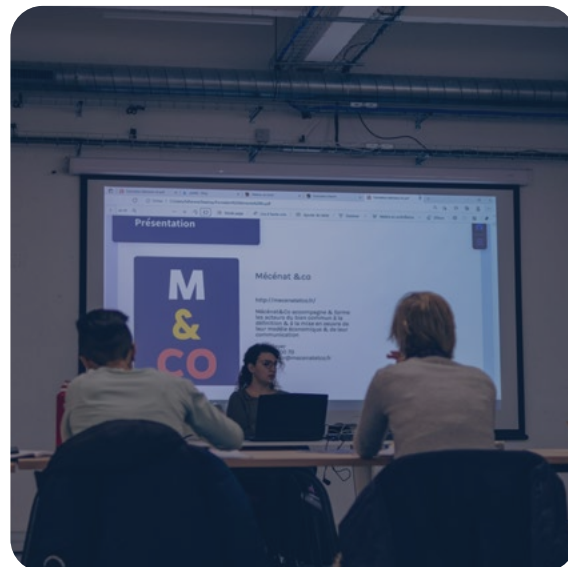


JOURNÉE 1

LES FONDAMENTAUX DU MÉCÉNAT ET DU SPONSORING

Matin : introduction au mécénat

- Les dispositions juridiques et fiscales du mécénat
- Les critères d'éligibilité des projets au mécénat d'entreprise
- Les typologies de contreparties
- Comprendre les motivations des entreprises
- Le parrainage/sponsoring



Après-midi : Atelier pour comprendre son projet et définir des axes clairs

- Méthodologie de projets : les points essentiels avant de se lancer
- Atelier pratique : mission, valeurs, vision
- Présentation et feedback des travaux réalisés



JOURNÉE 2

STRATÉGIES DE MÉCÉNAT ET MISE EN OEUVRE

Matin : Définir un discours de cause / un case for support et identifier les entreprises

- Identifier les entreprises cibles pour le mécénat
- Pourquoi rédiger un case for support ?
- Etude de cas

Après-midi : Les essentiels de la relation avec un mécène

- La plaquette de mécénat
- Les éléments de fidélisation
- Atelier pratique : simulation d'entretien avec un mécène
- Conclusion et évaluation de la formation.

Bâtir son modèle socio-économique

Durée : 1 jour en présentiel
9 à 12 personnes
650€ par personne

Lille : 18 septembre 2025
Rouen : 2 octobre 2025
Paris : 16 octobre 2025

Public visé



- ✓ Chargé.e de mission
- ✓ Responsable associatif

Prérequis



- ✓ Débuter une réflexion autour du modèle socio-économique (MSE)
- ✓ Formation accessible également aux personnes plus expérimentées

Objectifs pédagogiques



Comprendre les principes d'un modèle socio-économique

- Identifier les composantes essentielles d'un modèle économique pour une association.
- Analyser les différentes sources de financement disponibles.
- Reconnaître les défis et les opportunités du financement associatif.

Élaborer un modèle socio-économique adapté à son association

- Savoir structurer un modèle économique viable et pérenne.
- Intégrer divers types de financement : subventions, mécénat, sponsoring, crowdfunding, etc.
- Adapter le modèle économique aux spécificités de son association et de ses projets.

Mettre en place des outils de gestion et de suivi

- Développer des outils de pilotage et d'évaluation de la performance économique.
- Apprendre à élaborer des budgets prévisionnels.
- Mettre en place des indicateurs de suivi et de performance.

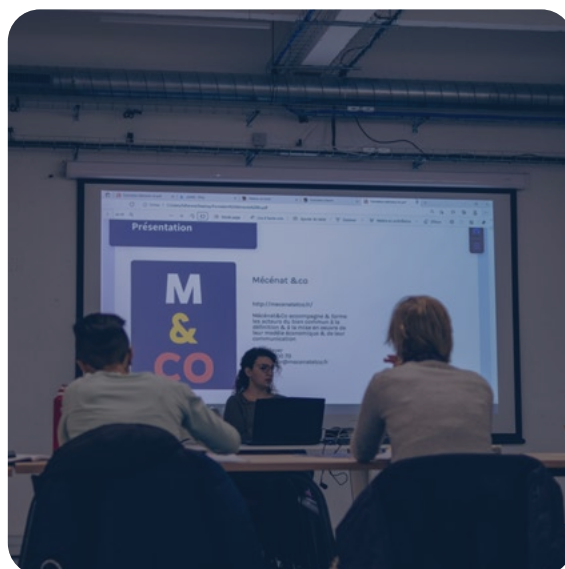


Programme de la formation



Matin : Définir le modèle socio-économique de mon association

- Introduction au Modèle Socio-Économique
- Définition et composantes d'un modèle économique pour une association.
- Les différents types de financement : atouts et limites.
- Études de cas : analyse de modèles économiques d'associations exemplaires.
- Construction du Modèle Économique
- Les étapes pour bâtir un modèle économique adapté.
- Atelier pratique : élaboration du modèle économique de mon association.
- Présentation et feedback des travaux réalisés.



Après-midi : Créer mes outils de gestion et de suivi

- Pilotage et Évaluation de la Performance
- Élaboration de budgets prévisionnels.
- Mise en place d'indicateurs de suivi et de performance.
- Atelier pratique : création de mon tableau de bord financier.
- Gestion et Adaptation.
- Techniques de gestion et de suivi financier.
- Adaptation du modèle économique en fonction de l'évolution des projets et des financements.
- Conclusion et évaluation de la formation.



Répondre aux appels à projets des fondations

Durée : 1 jour en présentiel
9 à 12 personnes
650€ par personne

Lille : 24 avril 2025
Rouen : 15 mai 2025
Paris : 22 mai 2025

Public visé



- ✓ Chargé.e de mission
- ✓ Responsable associatif

Prérequis



- ✓ Débuter une stratégie fondations et la réponse aux appels à projets
- ✓ Formation accessible également aux personnes plus expérimentées

Objectifs pédagogiques



Comprendre le fonctionnement des appels à projets des fondations

- Identifier les différents types de fondations et leurs critères de sélection.
- Analyser les attentes et les exigences des fondations.
- Reconnaître les opportunités de financement offertes par les appels à projets.

Élaborer des dossiers de candidature convaincants

- Structurer un dossier de candidature répondant aux critères des fondations.
- Maîtriser les techniques de rédaction pour mettre en valeur son projet.
- Savoir présenter les impacts et les retombées potentielles du projet.

Optimiser ses chances de succès

- Apprendre à identifier les appels à projets les plus pertinents pour son association.
- Développer une stratégie de suivi et de relance.
- Comprendre l'importance du réseau et des partenariats dans la réussite des candidatures.

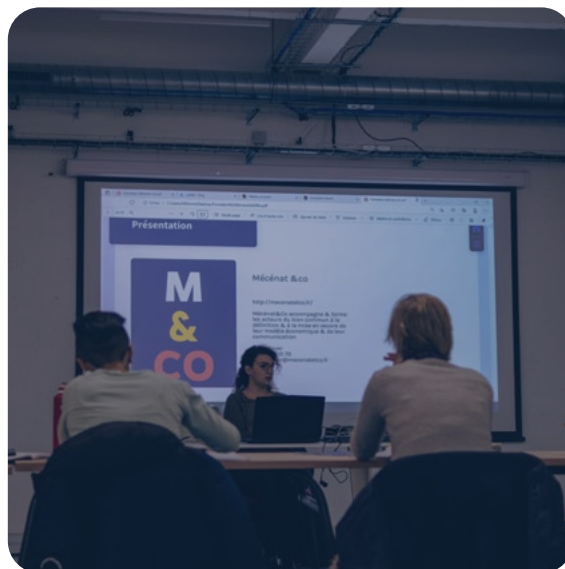


Programme de la formation



Matin : Les Fondamentaux des Appels à Projets des Fondations

- Introduction aux Appels à Projets
- Typologie des fondations et panorama des appels à projets.
- Critères de sélection et attentes des fondations.
- Études de cas : exemples de projets financés par des fondations.
- Construction du Dossier de Candidature
- Les éléments clés d'un dossier de candidature réussi.
- Atelier pratique : élaboration d'un dossier de candidature.
- Présentation et feedback des travaux réalisés.



Après-midi : Stratégies et Techniques de Réussite

- Techniques de Rédaction et de Présentation
- Rédaction convaincante : mettre en avant les points forts du projet.
- Présentation des impacts et des résultats attendus.
- Atelier pratique : rédaction de la partie narrative du dossier.
- Gestion et Suivi des Candidatures
- Identifier les appels à projets pertinents.
- Techniques de suivi et de relance après soumission.
- Conclusion et évaluation de la formation.



Le mécénat des collectivités territoriales

Durée : 1 jour en présentiel
9 à 12 personnes
650€ par personne

Paris : 25 septembre 2025

Public visé



- ✓ Agent de collectivité territoriale
- ✓ Élu.e au sein de collectivité territoriale

Prérequis



- ✓ Débuter une stratégie de mécénat pour une collectivité territoriale
- ✓ Formation accessible également aux personnes plus expérimentées

Objectifs pédagogiques



- Savoir identifier les différentes formes de partenariats privés (mécénat, sponsoring, fondations, crowdfunding...)
- Être capable de repérer les partenariats privés qui correspondent le mieux à l'écosystème des projets développés par la collectivité
- La régie directe et indirecte du mécénat : les avantages et les inconvénients
- Les points de vigilance juridiques
- Être capable d'intégrer une politique de mécénat au développement des projets de la collectivité
- Être capable de comprendre les motivations des entreprises et construire un discours efficace
- Savoir travailler en mode projet et organiser la mission mécénat en interne
- Savoir pérenniser ses partenariats



Programme de la formation



Matin : Contexte juridique et fiscal

- États des lieux des différentes formes de mécénat
- La fiscalité du don et les spécificités du mécénat pour les collectivités
- Construire un dossier de mécénat et délimiter ses contreparties
- Travailler son discours et bâtir une recherche efficace de partenaires
- Bâtir avec entreprises des programmes de reconnaissance
- Stratégie de communication



Après-midi : Panorama des véhicules possibles, études de cas et ateliers

- Régie directe et indirecte
- Les fonds de dotation territoriaux
- Etudes de cas
- Ateliers



Communication appliquée au mécénat

Durée : 1 jour en présentiel
9 à 12 personnes
650€ par personne

Lille : 5 juin 2025
Paris : 3 juillet 2025

Public visé



- ✓ Chargé.e de mission
- ✓ Responsable associatif
- ✓ Agent de collectivité territoriale

Prérequis



- ✓ Débuter une stratégie de partenariats privés ou de mécénat
- ✓ Formation accessible également aux personnes plus expérimentées

Objectifs pédagogiques



Comprendre les enjeux de la communication appliquée au mécénat

- Identifier les objectifs et les cibles de communication pour attirer des mécènes.
- Analyser les attentes des mécènes en termes de communication et de visibilité.
- Reconnaître les différentes techniques et outils de communication adaptés au mécénat.

Élaborer une stratégie de communication efficace pour le mécénat

- Savoir structurer un plan de communication en lien avec les actions de mécénat.
- Maîtriser les techniques de storytelling et de présentation de projets pour séduire les mécènes.
- Intégrer les différents canaux de communication pour maximiser l'impact de ses messages.

Optimiser la visibilité et la valorisation des partenariats de mécénat

- Apprendre à mettre en avant les actions de mécénat et à valoriser les partenaires.
- Développer des supports de communication adaptés : newsletters, réseaux sociaux, événements, etc. Focus sur la plaquette de mécénat
- Savoir mesurer et présenter les retombées de la communication aux mécènes.

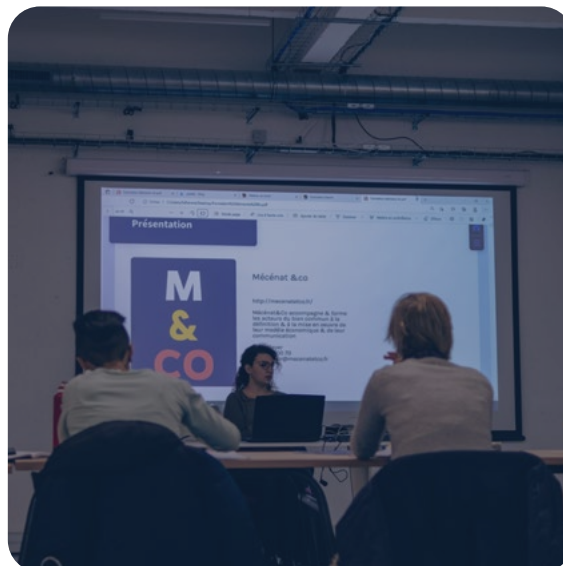


Programme de la formation



Matin : Les Fondamentaux de la Communication en Mécénat

- Comment communiquer ?
- Les objectifs et les cibles de la communication de mécénat.
- Les attentes des mécènes en matière de communication et de visibilité.
- Études de cas : exemples de stratégies de communication réussies.
- Construction d'un plan de communication
- Les éléments clés d'un plan de communication efficace.
- Atelier pratique : élaboration d'un plan de communication pour un projet de mécénat.
- Présentation et feedback des travaux réalisés.



Après-midi : Techniques et outils de communication

- Techniques de storytelling et présentation de projets
- Utilisation du storytelling pour capter l'attention des mécènes.
- Atelier pratique : création d'un récit convaincant pour un projet de mécénat.
- Présentation et feedback des travaux réalisés.
- Valorisation et Suivi des Partenariats
- Développement de supports de communication : newsletters, réseaux sociaux, événements.
- Techniques pour valoriser les partenaires et mesurer les retombées.
- Conclusion et évaluation de la formation.



Calendrier des formations

2025

Développer ses financements privés

A LILLE

3 & 4 avril
6 & 7 novembre

A ROUEN

29 & 30 avril

A PARIS

10 & 11 avril
20 & 21 novembre

Bâtir son modèle socio-économique

A LILLE

18 septembre

A ROUEN

2 octobre

A PARIS

16 octobre

Répondre aux appels à projets de fondations

A LILLE

24 avril

A ROUEN

15 mai

A PARIS

22 mai

Le mécénat des collectivités territoriales

A LILLE

/

A ROUEN

/

A PARIS

25 septembre

Communication appliquée au mécénat

A LILLE

5 juin

A ROUEN

/

A PARIS

3 juillet

FORMATION CONTINUE Conditions Générales de Vente

— PRÉAMBULE - DÉFINITIONS

- On appelle client toute personne physique ou morale passant commande de formation auprès de Mécénat & Co.
- On appelle stagiaire la personne issue de la société cliente participant à la formation commandée.
- On appelle stage inter-entreprises une action de formation du catalogue de Mécénat & Co, produite par Mécénat & Co dans ses locaux ou des locaux mis à sa disposition.
- On appelle stage intra-entreprise une action de formation réalisée sur mesure pour le compte d'un CLIENT ou d'un groupe de CLIENTS.
- On appelle parcours de formation individualisé un parcours de formation composé de plusieurs stages inter-entreprises du catalogue Mécénat & Co au libre choix du CLIENT.

1 DISPOSITIONS COMMUNES AUX FORMATIONS

1.1 DOCUMENTS CONTRACTUELS (ARTICLES L 6353-1 ET L 6353-2 DU CODE DU TRAVAIL)

- Pour les personnes morales, Mécénat & Co fait parvenir au CLIENT, en double exemplaire, une convention simplifiée de formation professionnelle telle que prévue par la loi. Le CLIENT s'engage à retourner dans les plus brefs délais à Mécénat & Co un exemplaire signé et portant son cachet, accompagné d'un chèque de caution.
- Pour les personnes physiques, Mécénat & Co fait parvenir au CLIENT, en double exemplaire, une convention individuelle simplifiée de formation professionnelle telle que prévue par la loi. Le CLIENT s'engage à retourner dans les plus brefs délais à Mécénat & Co un exemplaire signé :
- Pour les stages inter-entreprises, Mécénat & Co envoie la facture après réalisation de l'action de formation. Toutefois, pour les cycles ou les parcours de formation individualisés longs, la facturation peut s'effectuer en une ou plusieurs fois au prorata temporis ;
- Mécénat & Co adresse au client ou à l'OPCO dont il dépend une attestation de présence correspondant à chaque stage inter-entreprises ;
- Une attestation de formation est remise au participant à l'issue de chaque stage inter-entreprises. Sur demande, une copie peut être fournie à l'employeur.

1.2 RÈGLEMENTS

Pour les personnes morales de droit privé

- Le CLIENT s'engage à joindre à la convention, revêtue de sa signature et de son cachet, un chèque de caution, établi à l'ordre de Mécénat & Co, du montant total de la formation, correspondant à celui indiqué sur le devis relatif à l'action de formation.
- En cas de prise en charge totale par le CLIENT, ce chèque de caution est encaissé par Mécénat & Co au terme de l'action de formation.
- Mécénat & Co s'engage à adresser une facture acquittée au CLIENT dès que la formation aura été définitivement réglée.
- En cas de prise en charge totale par un organisme tiers, confirmée par la réception de l'accord correspondant, la facture est directement adressée à ce dernier, au terme de l'action de formation. Mécénat & Co s'engage à restituer le chèque de caution au CLIENT dès règlement, par l'organisme tiers, du coût de la formation.
- En cas de prise en charge partielle par un organisme tiers, confirmée par la réception de l'accord correspondant, les factures sont adressées au CLIENT et à l'organisme tiers, au terme de l'action de formation.
- Dans tous les cas, sans réception d'accord de prise en charge par un organisme tiers, Mécénat & Co transmet directement la facture au CLIENT.
- Le CLIENT s'engage à payer le montant de sa contribution à Mécénat & Co à réception de la facture. Mécénat & Co s'engage à restituer le chèque de caution au CLIENT dès que le paiement sera définitif.

- Pour les personnes morales de droit public
- Le CLIENT s'engage à payer Mécénat & Co sur présentation de la facture, au terme de l'action de formation.

Pour les personnes physiques

— En application des dispositions de l'article L. 6353-6 du Code du travail, il est rappelé que dans le délai de 10 jours à compter de la signature de la convention, le CLIENT peut se rétracter par lettre recommandée avec avis de réception. Après ce délai de rétractation, le CLIENT s'engage à remettre un chèque de caution établi à l'ordre de Mécénat & Co, d'un montant correspondant à 10 % de celui indiqué sur le devis relatif à l'action de formation.

— En cas de prise en charge totale par le CLIENT, ce chèque de caution est encaissé par Mécénat & Co au terme de l'action de formation visée à l'article 1 de la présente convention. Le paiement du solde, à la charge du CLIENT sera encaissé au fur et à mesure de l'action de formation, selon un calendrier préalablement convenu entre Mécénat & Co et le CLIENT. Mécénat & Co s'engage à adresser une facture acquittée au CLIENT dès que le paiement de l'ensemble de la formation sera définitif.

— En cas de prise en charge totale par un organisme tiers, la facture est directement adressée à ce dernier, au terme de l'action de formation. Mécénat & Co s'engage à restituer le chèque de caution au CLIENT dès règlement, par l'organisme tiers, du coût de la formation.

— En cas de prise en charge partielle par un organisme tiers, les factures sont adressées au CLIENT et à l'organisme tiers, au terme de l'action de formation.

— Le CLIENT s'engage à payer le montant de sa contribution à Mécénat & Co selon un calendrier préalablement convenu entre Mécénat & Co et le CLIENT.

— Mécénat & Co s'engage à restituer le chèque de caution au CLIENT dès règlement de sa contribution par l'organisme tiers.

1.3 CONDITION D'INEXÉCUTION, DE REPORT OU DE MODIFICATION

— Inexécution de sa prestation de formation par Mécénat & Co

— En application des dispositions de l'article L. 6354-1 du Code du Travail, il est rappelé qu'en cas d'inexécution totale ou partielle d'une prestation de formation, Mécénat & Co devra rembourser au CLIENT les sommes indûment perçues de ce fait.

— Il est convenu entre les parties que Mécénat & Co se réserve le droit, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent, de reporter l'action de formation, et/ou d'en modifier notamment :

- le contenu
- le programme
- le(s) intervenants

— Inexécution de son engagement de participation par le CLIENT - Clause de dédit

— Le CLIENT s'engage à informer Mécénat & Co de toute annulation de participation par écrit.

— En cas de résiliation unilatérale de son engagement de participation à l'action de formation, dans un délai de jours calendaires définis lors de la contractualisation avant le début de ladite action de formation, le CLIENT sera redevable envers Mécénat & Co, d'une somme nette de taxe définie lors de la contractualisation par participant et ce, à titre de dédit.

— En cas de résiliation unilatérale de son engagement de participation à l'action de formation, dans un délai inférieur à celui visé précédemment, le CLIENT devra payer à Mécénat & Co les sommes définies lors de la contractualisation.

— Il est rappelé que les sommes dues par le CLIENT à titre de dédit, ne peuvent être imputées par l'employeur sur son obligation de participer au « développement de la formation continue », ni faire l'objet d'une demande de remboursement ou prise en charge auprès d'un OPCA.

— Il est également précisé qu'en cas d'exécution partielle, Mécénat & Co distinguera sur la facture, le prix correspondant à la formation effectivement suivie au titre de la formation professionnelle imputable par l'employeur au sens de l'alinéa précédent, et la somme due au titre de la présente clause de dédit.

1.4 PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE - COPYRIGHT

— Les documents remis au cours de la formation constituent des œuvres originales et à ce titre sont protégées par la propriété intellectuelle et le copyright.

— En conséquence, le stagiaire s'interdit d'utiliser, copier, transmettre et généralement exploiter tout ou partie de ces documents, sans l'accord préalable et écrit du responsable autorisé DE Mécénat & Co.

1.5 OBLIGATIONS

— Dans le cadre de ses prestations de formation, Mécénat & Co a une obligation de moyens et non de résultats.

1.6 ATTRIBUTION DE JURIDICTION

— Si une contestation ou un différend ne peut être réglé à l'amiable, les tribunaux de Lille seront seuls compétents pour régler le litige.

— Le droit français est seul applicable.

2 FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

2.1 FORMATIONS INTERENTREPRISES

2.1.1 Descriptif

— Les dispositions du présent article concernent les formations interentreprises, longues ou courtes, disponibles au catalogue de Mécénat & Co et réalisées dans les locaux de Mécénat & Co (Bazaar St So) ou des locaux mis à disposition par Mécénat & Co.

2.1.2 Conditions financières

— Le règlement du prix de la formation est à effectuer, à l'inscription, comptant, sans escompte à l'ordre de Mécénat & Co. Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur. Les repas ne sont pas compris dans le prix de la formation, ils sont optionnels et sont directement facturés au Client qui se charge, le cas échéant, d'en obtenir le remboursement auprès de son OPCO.

2.1.3 Insuffisance du nombre de participants à une session

— Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, Mécénat & Co se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités.

2.2 FORMATIONS INTRAENTREPRISE

2.2.1 Descriptif

— Les dispositions du présent article concernent des formations intraentreprise développées sur mesure et exécutées dans les locaux de Mécénat & Co, du Client ou dans des locaux mis à disposition par le Client.

2.2.2 Conditions financières

— Toute formation intraentreprise fera préalablement l'objet d'une proposition commerciale et financière par Mécénat & Co. Sauf disposition contraire dans la proposition Mécénat & Co, un acompte minimum de 30 % du coût total de la formation sera versé par le Client.

3 FORMATIONS E-LEARNING

3.1 DESCRIPTIF

— Le E-learning consiste en la dispensation de formations ouverte et à distance par l'utilisation de modules de formation dans un espace électronique sécurisé. Dans le cadre du E-learning, Mécénat & Co consent au Client :

- l'ouverture de clés d'accès au service de la plateforme de formation de Mécénat & Co, au profit de l'utilisateur final (l'Utilisateur), défini comme toute personne physique titulaire d'un compte d'ouverture de session utilisateur lui permettant d'accéder au(x) module(s) pendant une période de 12 (douze) mois à compter de l'accusé de réception de l'e-mail de confirmation d'accès adressé par GrandsEnsemble, période à l'issue de laquelle l'accès sera désactivé ;

- le droit d'accéder au(x) module(s) objet de la sélection opérée par le Client ;

- la faculté pour le Client d'obtenir une évaluation en amont et en aval du parcours de formation de l'Utilisateur ;

- la mise à disposition au profit du Client d'un compte-rendu permettant d'assurer une traçabilité complète de la formation ("reporting").

3.2 TEST PRÉALABLE ET PRÉREQUIS TECHNIQUES

— Le cas échéant, un test préalable sera effectué avant la signature du bon de commande entre Mécénat & Co et un représentant habilité du Client qui s'assurera de la compatibilité permanente de son environnement technique, quelles que soient les évolutions que celui-ci pourrait connaître, avec la plateforme de Mécénat & Co ; il ne pourra pas se prévaloir, ultérieurement au test préalable, d'une incompatibilité ou d'un défaut d'accès au(x) module(s).

3.3 ACCÈS AU(X) MODULE(S)

— À réception du bon de commande signé, Mécénat & Co transmet à l'adresse électronique de l'Utilisateur un identifiant ("Login") et un mot de passe lui offrant un droit d'accès au(x) module(s) objet de la sélection du Client. Sauf dispositions contraires, une facture est établie et adressée au Client dès la création par Mécénat & Co des codes d'accès permettant l'accès au(x) module(s).

3.4 DURÉE DE L'ACCÈS AU(X) MODULE(S)

— Sauf dispositions particulières expressément acceptées par Mécénat & Co, les droits d'utilisation du ou des module(s) accessible(s) sur la plateforme de Mécénat & Co sont concédés pour :

- une durée de 12 (douze) mois à compter de l'ouverture des clés d'accès au service de la plateforme LMS de Mécénat & Co ;
- un nombre défini d'Utilisateurs ;
- la version disponible du ou des module(s) E-learning de Mécénat & Co à la date d'acceptation de la commande par Mécénat & Co.

3.5 PÉRIMÈTRE DES UTILISATEURS

— Sauf conditions particulières expressément acceptées par Mécénat & Co visant notamment le cas de sociétés affiliées au sein d'un groupe de sociétés, les droits d'utilisation du ou des module(s) sont concédés au seul Client signataire du bon de commande.

3.6 DROIT D'USAGE PERSONNEL

— L'identifiant et le mot de passe, livrés par voie électronique à l'Utilisateur, sont des informations sensibles, strictement personnelles et confidentielles, placées sous la responsabilité exclusive du Client. À ce titre, ils ne peuvent être cédés, revendus ni partagés. Le Client se porte garant auprès de Mécénat & Co de l'exécution de cette clause par tout Utilisateur et répondra de toute utilisation frauduleuse ou abusive des codes d'accès. Le Client informera sans délai Mécénat & Co de la perte ou du vol des clés d'accès. En cas de violation de la clause d'inaliénabilité ou de partage constatés des clés d'accès, GrandsEnsemble se réserve le droit de suspendre le service, sans indemnité, préavis, ni information préalable.

3.7 CARACTÉRISTIQUES DU OU DES MODULE(S) DE FORMATION EN LIGNE

— Sauf conditions particulières express, chaque module de formation est disponible en diverses langues dont le détail figure dans le catalogue E-learning publié par Mécénat & Co et fait l'objet d'une fiche descriptive disponible dans le Catalogue. La durée de formation est donnée à titre indicatif. Mécénat & Co se réserve la faculté de modifier le(s) module(s) de formation proposés sur sa plateforme, tant dans leur organisation générale, que dans leur nature et leur contenu sans que cette modification ouvre droit à indemnité au profit du Client. Mécénat & Co pourra fournir, à la demande du Client, tout justificatif informatique retraçant l'inscription et le suivi de la formation à distance effectuée.

3.8 GARANTIES DE Mécénat & Co

— Mécénat & Co s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accès à sa plateforme pendant la durée des droits d'utilisation du ou des module(s), sauf panne éventuelle ou contraintes techniques liées aux spécificités du réseau Internet. Le Client s'engage à informer Mécénat & Co dans un délai de 24 heures à compter de la découverte d'un dysfonctionnement technique. Le Client reconnaît que nul ne peut garantir le bon fonctionnement du réseau internet. En cas de maintenance évolutive de sa plateforme, Mécénat & Co pourra également interrompre temporairement l'accès. Mécénat & Co s'efforcera alors de limiter le temps d'interruption du service et s'efforcera d'en avertir préalablement le Client. Ce dernier s'engage à ne pas réclamer d'indemnités ni de dommages et intérêts à Mécénat & Co. Mécénat & Co prolongera l'accès du ou des module(s) au profit des Utilisateurs pour une période correspondant à celle de l'indisponibilité.

3.9 NON-CONFORMITÉ OU ANOMALIES CONSTATÉES PAR LE CLIENT SUR LES MODULE(S)

— Par "non-conformité" on entend le défaut de concordance entre le ou les module(s) livré(s) et le bon

de commande signé par le Client. Par "anomalie" on entend toute panne, incident, blocage, dégradation des performances, non-respect des fonctionnalités, empêchant l'utilisation normale de tout ou partie du ou des module(s). Mécénat & Co ne garantit pas le fonctionnement ininterrompu et sans erreur du ou des module(s). Toute réclamation portant sur une non-conformité ou une anomalie du ou des module(s) livré(s) doit être formulée par écrit dans les 8 (huit) jours suivant la livraison des clés d'accès au(x) module(s). Il appartiendra au Client de fournir toute justification quant à la réalité des anomalies ou non-conformités constatées. Seul Mécénat & Co peut intervenir sur le(s) module(s). Le Client s'abstiendra d'intervenir lui-même ou de faire intervenir un tiers à cette fin. Toutefois, la garantie n'est pas applicable si l'anomalie trouve son origine dans les cas suivants, sans que cette liste soit exhaustive :

- Les prérequis techniques ont été modifiés sans l'accord préalable de Mécénat & Co.
- Les anomalies constatées relèvent de programmes non fournis par Mécénat & Co.
- Les anomalies sont liées à de mauvaises manipulations.

3.10 COOKIES

Le Client informera chaque Utilisateur qu'un cookie, qui s'entend d'un bloc de données permettant à Mécénat & Co d'identifier l'Utilisateur et servant à enregistrer des informations indispensables à sa navigation sur la plateforme de Mécénat & Co, peut s'installer automatiquement sur son logiciel de navigation. Le paramétrage du logiciel de navigation permet d'informer de la présence du cookie et éventuellement de la refuser. Le cookie installé ne contient que l'identifiant de l'Utilisateur et ne permet pas aux sites tiers d'identifier celui-ci. Le Client informera néanmoins l'Utilisateur qu'il est préférable de cocher l'option déconnexion à chaque fermeture de la session utilisateur.

CONTACT

William Renaut
+33 (0)6 27 84 81 35
william.renaut@mecenatetco.fr

Julie Mayer
+33 (0)6 88 21 00 70
julie.mayer@mecenatetco.fr

20
25

FORMATION

**MÉCÉNAT
& CO**

www.mecenatetco.fr