


# LE MÉCÉNAT DE COMPÉTENCES

## Ou comment accroître votre capacité à agir.

---

WEBINAIRE – 19 MAI 2026

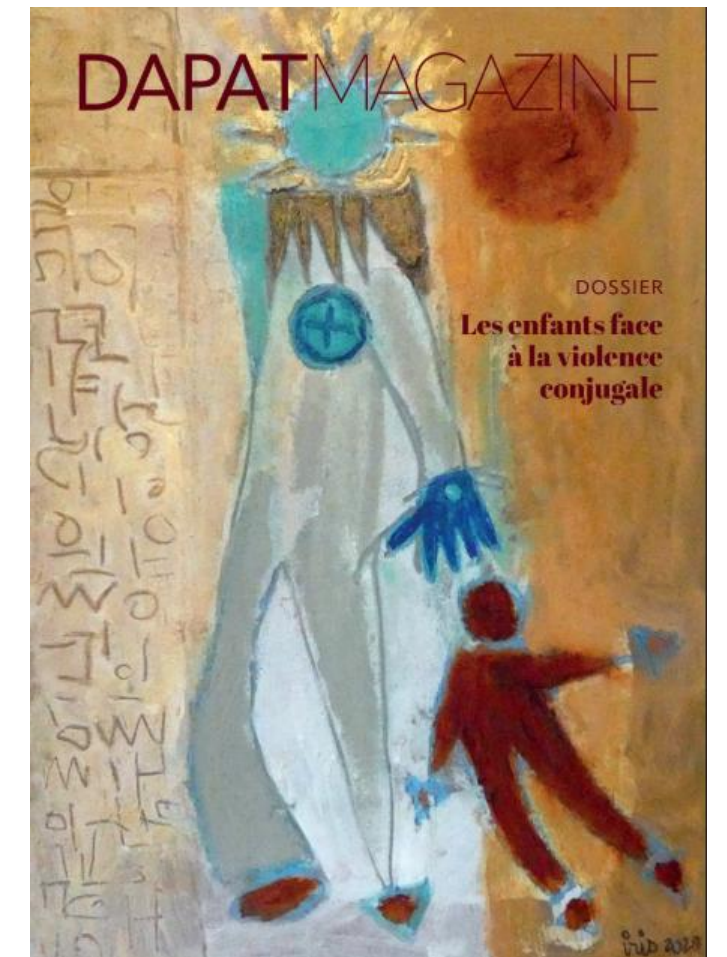




DAPAT soutient les associations qui accompagnent les femmes en détresse, qu'il s'agisse de précarité, de violences, de migrations ou d'accidents de la vie.

AVEC :

- La fondation DAPAT
- Le fonds de dotation DAPAT
- DAPAT Foncière sociale
- DAPAT TISSEURS DE LIENS



# NOS INTERVENANTS

**Nathalie  
Prieur**

Fondatrice de  
Simply for Good



**SIMPLY  
for GOOD**

**Fabienne  
Marqueste**

Déléguée générale de  
la Fondation  
d'entreprise EY



**EY** Fondation  
d'entreprise

**Alice  
Pidancet**

Directrice de l'agence  
de communication  
CM



**Stéphane  
Carchon-Veyrier**

Secrétaire général de  
Mots et Maux de femmes



# LES MULTIPLES VISAGES DU MÉCÉNAT



**Financier  
(93 %)**



**En nature  
(28 %)**



**En compétences  
(16 %)**



**Créer des liens**

**+ 286% vs 2010**

# QU'EST-CE QUE LE MÉCÉNAT DE COMPÉTENCES ?

---

La mise à disposition **gratuite** d'un salarié d'une entreprise  
au profit d'un organisme d'intérêt général,  
**sur son temps de travail** et pour une **durée déterminée**.

Le salarié travaille pour la structure,  
mais reste **payé par son entreprise** qui  
reste **responsable au niveau civil et pénal** à son égard.

# DEUX STATUTS JURIDIQUES

---

Ouverts à toutes les entreprises, indépendamment de leur taille et de leur chiffre d'affaires :

## Prestation de service

L'entreprise garde la direction de la mission qu'elle réalise pour l'association, avec obligation de moyen et de résultat.

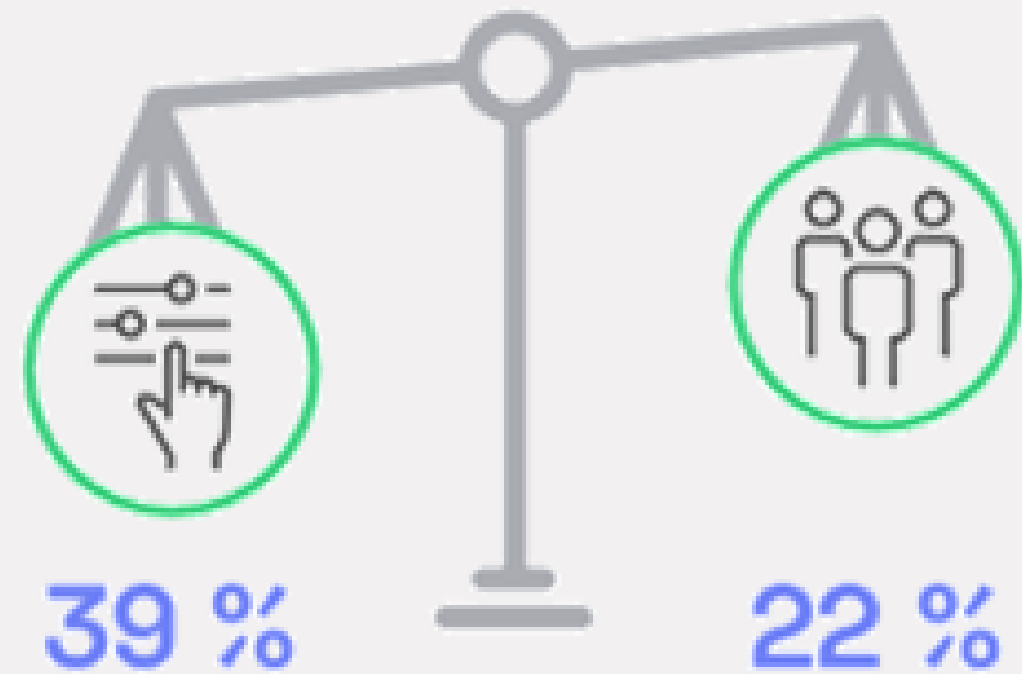
## Prêt de main-d'œuvre

L'entreprise met du personnel à disposition de l'association, sans obligation de moyen et de résultat.

L'association encadre le salarié pendant sa mission.

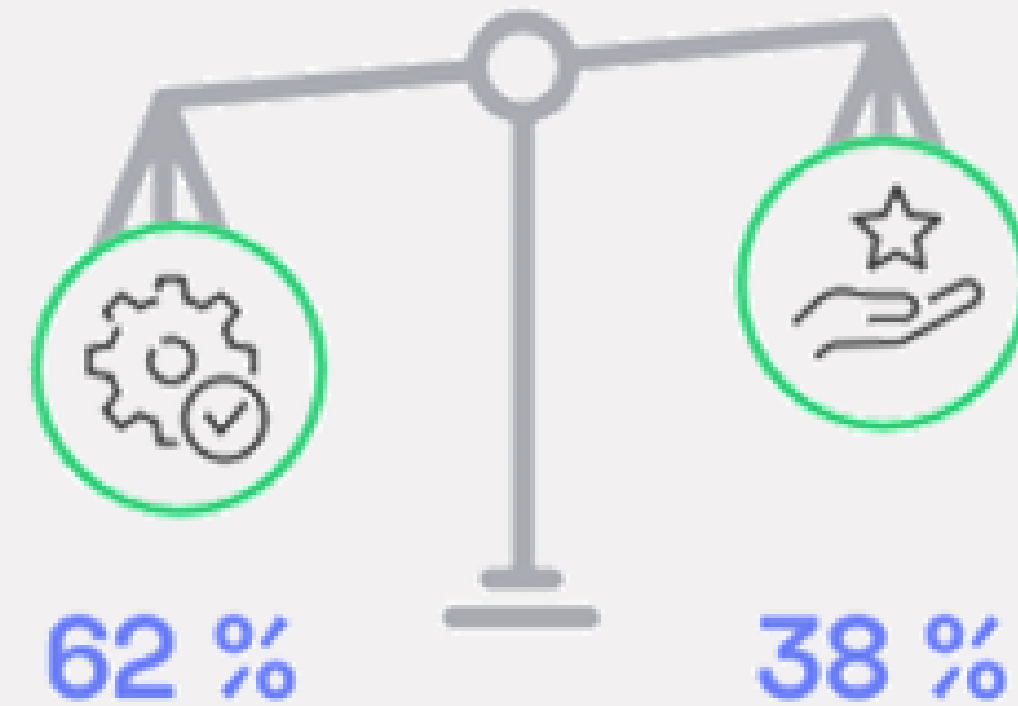
- Durée courte ou longue
- En individuel ou collectif
- Défisicalisation

# LE STATUT LE PLUS PROPOSÉ



**La prestation  
de services**

**Le prêt de  
main d'œuvre**



**Mobilisant  
l'expertise des  
collaborateurs**

**Mobilisant des  
compétences  
non liées à  
leur métier**

# LES ENTREPRISES QUI S'ENGAGENT

Taille  
des entreprises

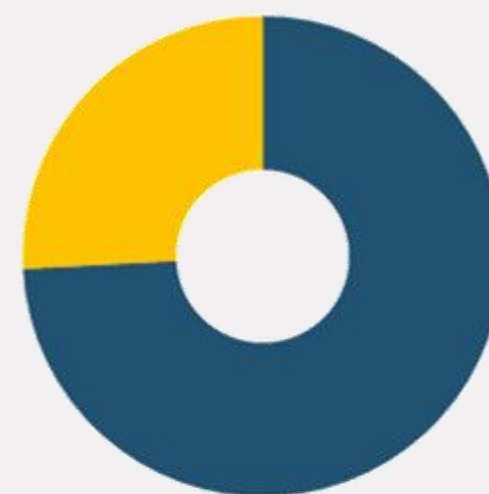


**49 %**  
Petites et moyennes

**30 %**  
Grandes

**21 %**  
Intermédiaires

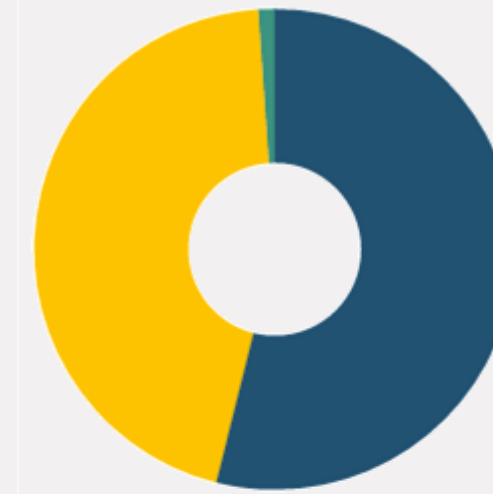
Localisation  
géographique



**74 %**  
Régions

**26 %**  
Île-de-France

Volonté d'action  
de mécénat



**54 %**  
Augmenter

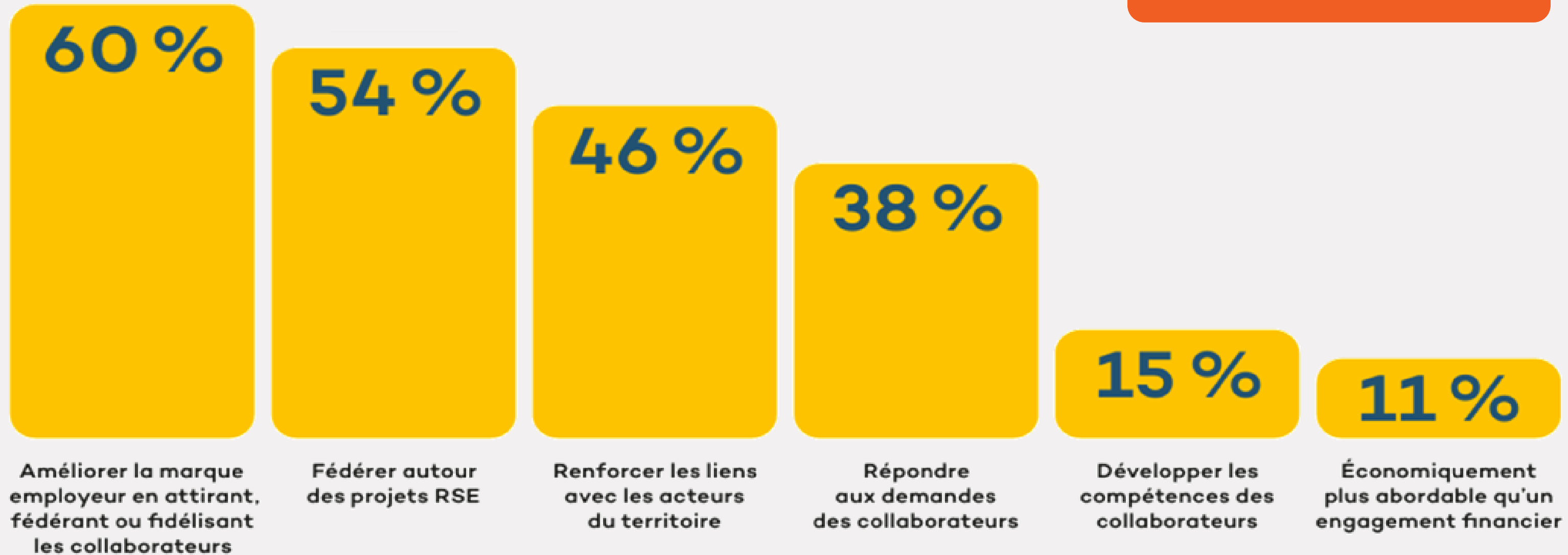
**45 %**  
Maintenir en état

**1 %**  
Réduire

# LES BÉNÉFICES POUR LES ENTREPRISES



## VOS ARGUMENTS



# LES FORMATS DU MÉCÉNAT DE COMPÉTENCES

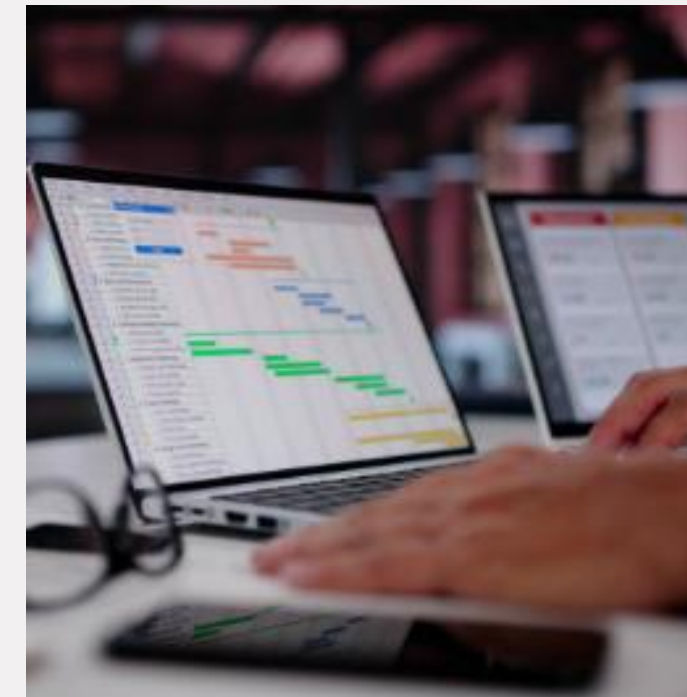
---



**Mission flash**  
0,5 j – 1j



**Mission projet**  
2j ou +



**Mission longue**  
6 à 36 mois



**Temps fort /  
Journée ou Team  
building solidaire**  
0,5j – 1j

# LES FORMATS DU MÉCÉNAT DE COMPÉTENCES

---



## Mission flash 0,5 jour – 1 jour

- *Peut être reconductible*
- *Mentorat, éducation financière, réduction fracture numérique, atelier recherche d'emploi, présentation métiers...*



## Mission projet 2 jours ou +

- *Peut s'étaler sur plusieurs semaines ou mois*
- *Attente d'un livrable*
- *Besoins en compétences techniques : RH, communication, informatique, comptabilité, etc.*
- *Spécificité : ESN, cabinets conseil = consultants en intercontrat*

# LES FORMATS DU MÉCÉNAT DE COMPÉTENCES



## Mission longue 6 mois à 36 mois

- *Notamment mécénat fin de carrière ou senior*
- *Accompagnement structurant pour une ou plusieurs associations*
- *Mission au niveau de l'organisation elle-même, sa structure, sa stratégie de collecte de dons, son business plan, une hybridation du modèle, une réflexion autour d'un essaimage, d'un changement d'échelle*
  
- *Peu développé*
- *Coût pour l'entreprise*
- *Souvent géré par la DRH*



## Temps fort / Journée ou Team building solidaire 0,5j – 1j

- *Volonté de mobiliser un maximum de collaborateurs*
- *Point d'entrée dans le mécénat de compétences*
- *La plupart du temps, ne repose pas sur des compétences techniques mais sur du temps, de l'énergie, des bras*
- *Aménager un centre d'accueil, préparer des colis, des repas, organiser un ramassage de déchets...*
  
- *Si hors besoins de l'association ou nécessite un opérationnel lourd = prestation rémunérée*

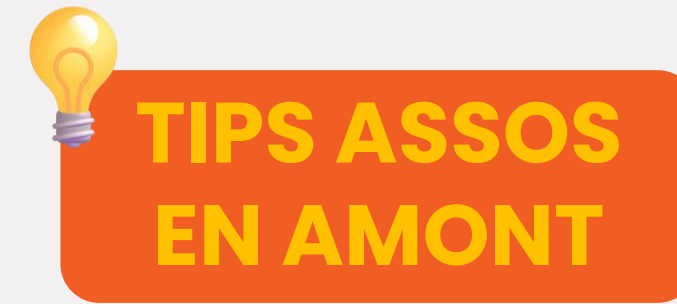
# LES BÉNÉFICES POUR LES ASSOCIATIONS

---

- ✓ Accéder à des **ressources additionnelles** non finançables, ou aux dépens d'autres besoins
- ✓ Faire des **économies** budgétaires
- ✓ Gagner du **temps**
- ✓ Bénéficier d'une **vision extérieure** et d'un regard critique
- ✓ Renforcer les **compétences** internes
- ✓ Accroître la **visibilité** de l'association
- ✓ Susciter du **bénévolat** classique et récurrent

# LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

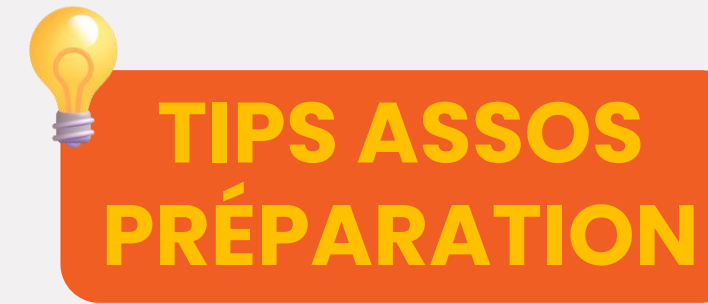
---



1. Être **éligible** au mécénat
2. Définir des **besoins clairs**, avec **objectifs** et **périmètres**
3. **Prioriser et anticiper** vos besoins
4. **Identifier / demander à connaître les métiers** business et supports des entreprises

# LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

---



1. Être **force de proposition**
2. Valider l'**alignement** entre vos besoins et les compétences et disponibilités de l'entreprise
3. Formaliser un **cadre précis** de la mission
4. Nommer un **référént** pour la mission
5. Valider la **faisabilité** et la **durée** de la mission avec le(s) volontaire(s)
6. Établir une **convention tripartite**
7. Vous assurer avec l'entreprise de l'**acculturation** du/des volontaire(s)

# LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

---



## TIPS ASSOS PENDANT & APRÈS

1. **Intégrer** le(s) volontaire(s) à l'équipe et présenter sa mission
2. **Suivre** précisément la mission étape par étape
3. **Emarger** les temps de présence
4. Etablir et mener un **plan de transmission**
5. Restituer un **bilan de fin de mission** au volontaire, à l'entreprise
6. Identifier les potentiels **points d'amélioration en interne**

# **ET SURTOUT, GARDEZ À L'ESPRIT**

---

## **Le mécénat de compétences n'est pas :**

- ✓ Automatique, magique, simple sans cadrage
- ✓ Un moyen de remplacer un financement pérenne ou la présence durable de professionnels qualifiés au sein de votre équipe
- ✓ Une réponse aux attentes des entreprises si elles ne correspondent pas à vos besoins



## ET SURTOUT, GARDEZ À L'ESPRIT

---

### Le mécénat de compétences est :

- ✓ Un levier d'impact puissant encore sous-exploité
- ✓ Un moyen de multiplier la valeur créée à budget constant
- ✓ Une opportunité de développer une relation partenariale avec une entreprise
- ✓ ... qui peut perdurer, une fois le financement terminé

### Et surtout,

- ✓ Un complément intelligent au don financier qui mérite d'être pensé et cadré
- ✓ Un partenariat tripartite << >> **Engagement réciproque**
- ✓ Une **ambition commune** = recherche d'impact << >> **Relation gagnant-gagnant-gagnant**
- ✓ Une démarche de **progrès continu** (des deux côtés)

# COMMENT DÉMARRER ?

---



1. Valider que vous êtes **éligible au mécénat**
2. Définir vos **besoins en interne** : clairs et prioritaires ; stratégiques et/ou opérationnels
3. Si possible, créer une **mini-fiche de poste** : mission à réaliser, objectifs, périmètres...
4. Pour **trouver la ou les entreprises**
  - Vos mécènes actuels et passés, les entreprises avec lesquelles vous avez été en contact, votre réseau et son réseau
  - Par approche directe
  - Privilégier les entreprises dont le cœur de métier correspond à vos besoins
5. Nouer le contact et demander à **connaître leurs métiers**
6. Approcher les **plateformes de mise en relation** entre les associations et les entreprises
  - Komeet, Koéo, mecenatdecompetences.org, Passerelles et Compétences, Day One, DemainWorks, jeveuxaider.gouv.fr...

# LES MULTIPLES VISAGES DU MÉCÉNAT



**Financier  
(93 %)**



**En nature  
(28 %)**



**En compétences  
(16 %)**



**Créer des liens**

# L'ENGAGEMENT SOLIDAIRE DES COLLABORATEURS

---



- ✓ Mécénat de compétences
- ✓ Mentorat ou autres missions sur temps personnel
- ✓ Porteur d'un projet dans un appel à projets collaborateurs
- ✓ Challenge sportif, course solidaire
- ✓ Arrondi sur salaire, arrondi à la cantine, arrondi en caisse
- ✓ Crowdfunding (crise humanitaire)
- ✓ Don de congés et jours de repos : 3 jours par an maximum monétisés par l'entreprise
- ✓ Collecte de produits, de matériel
- ✓ Mises en relation
- ✓ ...

- **Soyez clairs sur vos besoins** dans vos échanges avec les entreprises
- **Soyez curieux et force de proposition** pour ouvrir le champ des possibles
- **Adoptez une posture de partenaire** d'une relation gagnant-gagnant-gagnant



**tisseursdeliens@dapat.fr**

[www.dapat.fr](http://www.dapat.fr)

[www.tisseurs-de-liens.fr](http://www.tisseurs-de-liens.fr)



## NOS INTERVENANTS

**Nathalie  
Prieur**

Fondatrice de  
Simply for Good



[nprieur@simplyforgood.fr](mailto:nprieur@simplyforgood.fr)

[simplyforgood.fr](http://simplyforgood.fr)

**Fabienne  
Marqueste**

Déléguée générale de la  
Fondation d'entreprise EY



[fabienne.marqueste@fr.ey.com](mailto:fabienne.marqueste@fr.ey.com)

[www.fondation-ey.com](http://www.fondation-ey.com)

**Alice  
Pidancet**

Directrice de l'agence de  
communication CM



[alice@cmcommunication.fr](mailto:alice@cmcommunication.fr)

[cmcommunication.fr](http://cmcommunication.fr)

**Stéphane  
Carchon-Veyrier**

Secrétaire général de Mots et  
Maux de femmes



[collectif2m2f@gmail.com](mailto:collectif2m2f@gmail.com)

[mots-et-maux-de-femmes.com](http://mots-et-maux-de-femmes.com)