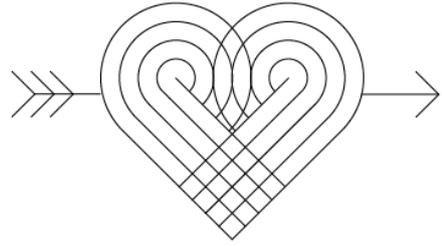




La Fabrique de Formation



Mener une recherche d'entreprises mécènes efficace

Mécénat financier, les clés de la réussite

La question de la diversification des ressources est devenue cruciale pour les secteurs associatifs et culturels. Elle est également stratégique pour parvenir à un développement et un élargissement durable des publics.

Cette démarche exige de savoir tisser de nouvelles relations au territoire, établir de nouveaux partenariats ; elle implique d'expliquer le sens d'un projet, d'en démontrer la nécessité et d'en faire partager la valeur.

INTERVENANT

Sébastien CARNAC

Directeur général d'Aquitaine Culture, structure culturelle, numérique et ESS, Pôle de coopération Culture / Entreprises.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Démontrer une parfaite connaissance de la législation relative au mécénat en France
- Identifier les mécènes potentiels adaptés au projet
- Bâtir une stratégie d'approche et de suivi efficace
- Construire les outils et maîtriser le timing relatifs à la recherche de fonds

4 Jours (20h)

16, 17 mai, 10 et 27 juin 2022



CONDITIONS DE PARTICIPATION OU PRÉREQUIS

- Pour suivre cette formation, il est conseillé d'être investi dans une démarche de mécénat avec un cas concret : projet artistique/culturel pour une recherche de financements privés. Une première expérience de recherche de mécènes est un atout supplémentaire.
- Chacun des participants aura préalablement choisi et communiqué les éléments du projet sur lequel il souhaite travailler.
- La formation implique un travail personnel durant la formation et/ou l'intersession : les participants sont amenés à élaborer un dossier de mécénat et un argumentaire.

PRÉREQUIS TECHNIQUES

- Être équipé d'un ordinateur connecté à internet, équipé d'une caméra, d'un micro et de sorties audio pour les sessions à distance.

CONTENUS

Législation du mécénat en France

- Connaître l'environnement et l'état du mécénat d'entreprise
- Aborder les informations économiques, juridiques administratives et les chiffres-clés
- Maîtriser le cadre juridique et fiscal : mécénat vs sponsoring, éligibilité du mécénat, législation fiscale

Identifier les motivations et logiques des entreprises mécènes

- Etudier leur image, RSE, communication interne, marketing...
- Appréhender les techniques de recherche sur son territoire
- Vérifier l'adéquation avec toutes les dimensions du projet (positionnement, analyse Swot)

Définir son offre de mécénat et les contreparties associées

- Elaborer ses différents outils de prospection : dossier de mécénat, contacts téléphoniques, invitations...
- Assurer un suivi de son action de prospection
- Concrétiser le partenariat et établir un contrat
- Pérenniser ses relations partenariales

Mettre en pratique ses connaissances et s'exercer

La première intersession est prévue pour travailler son dossier pour le jour 3 :

- Savoir présenter par écrit qui l'on est, ce que l'on fait, ce que l'on veut faire et quel(s) soutien(s) matériel(s) on recherche pour mener un projet.
- S'aguerrir à l'art de rédiger une demande de mécénat qui suscitera l'intérêt des chefs d'entreprise

La deuxième intersession servira à peaufiner son dossier et son argumentaire pour le jour 4 :

- Réaliser l'expérience d'un rendez-vous fictif devant un « jury » de chefs d'entreprise
- Participer à un atelier qui offre l'opportunité unique de s'exercer dans des conditions réelles, sans enjeux tangibles, et bénéficier d'un debriefing personnalisé et formateur à l'issue de votre passage.



POSITIONNEMENT / SUIVI DE L'EXECUTION

- Entretien téléphonique préalable.
- Questionnaire pédagogique de positionnement : besoins, attentes, acquis existants recueillis en amont de la formation.
- Feuilles de présences signées par les stagiaires et les formateurs par demi-journée.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Modalité mixte : Classe en présentiel les jours 1 et 2 et classe Virtuelle les jours 3 et 4 (visio avec Zoom, distanciel synchrone).
- Accès plateforme drive pour la valise d'e-ressources.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Programme de formation créé en 2021.
- La formation est animée en français.
- Cette action de formation est organisée en trois périodes pour appliquer les éléments acquis en formation et contribuer à une meilleure progression et opérationnalité.
- Méthodes pédagogiques actives et participatives qui alternent apports théoriques, exercices pratiques, études de cas individuelles ou en petits groupes, mises en situation. La formation laisse une large place aux échanges et aux partages d'expériences pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participants.
- Exposés et illustrations avec diaporamas et/ou supports pédagogiques individuels.
- Travail de cas pratiques en groupe restreint ou en collectif.
- Mises en situation avec utilisation d'exemples et matrices.
- Exercices interactifs d'application et d'auto-évaluation.
- E-valise de ressources pédagogiques rassemblant : le/les supports pédagogiques du/des intervenant(e), les outils présentés dans la formation, une bibliographie et webographie ainsi que des dossiers thématiques et documentaires spécifiques à la formation.
- Alternance de théorie (50%) et de mise en application (50%).
- 1 formateur pour 8 à 10 stagiaires.
- La responsable de formation est disponible en amont, tout au long et après la formation pour suivre le déroulement administratif et pédagogique, collectif et individuel.

ÉVALUATION

- En cours de formation : évaluations formatives et sommatives sous forme de quizz, mises en situation débriefées, réalisation d'exercices pratiques, questions orales de compréhension, mises en application.
- A l'issue de la formation : bilan oral à chaud, questionnaire d'évaluation des acquis et de la satisfaction (Forms)

VALIDATION

- Remise d'une attestation de fin de stage et/ou certificat de réalisation.
- Formation non diplômante.



INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC

• Cette formation pratique et réflexive s'adresse à tout professionnel en charge de la gestion d'un projet et de la recherche de financements privés – exerçant en particulier dans des petites et moyennes structures artistiques et culturelles.

EFFECTIFS

8 maximum.

TARIFS ET INSCRIPTION

- 800 euros par participant (selon votre situation, les tarifs peuvent varier, n'hésitez pas à nous contacter).
- Arsud n'est pas assujéti à la TVA pour son activité de formation.
- Formation non éligible au CPF.
- Inscriptions jusqu'à 5 jours avant le démarrage en fonction des places disponibles.
- Comment s'inscrire : par téléphone, par mail ou par le site. Inscription validée à réception d'une fiche d'inscription complétée et d'une convention de formation signée.

HORAIRES ET DURÉE

Classes présentielle des jours 1 et 2 = 2 x 7h (9h30-13h et 14h15-17h45).

Classes virtuelle des jours 3 et 4 = 2 x 3h00 (9h30-12h30).

Durée totale : 20 heures, soit 14h en présentiel et 6h en classe virtuelle (des travaux individuels dirigés sont prévus pendant les intersessions).

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier la faisabilité et l'adaptation nécessaire : fabriqueformation@arsud-regionsud.com

CONTACT

04 42 94 92 00 / fabriqueformation@arsud-regionsud.com

Caroline Bonheur – 06 88 05 48 64 – c.bonheur@arsud-regionsud.com

Linda Tali – 06 76 35 40 50 – l.tali@arsud-regionsud.com

LIEU DE FORMATION

Aix-en-Provence (13100)

Zoom, à distance