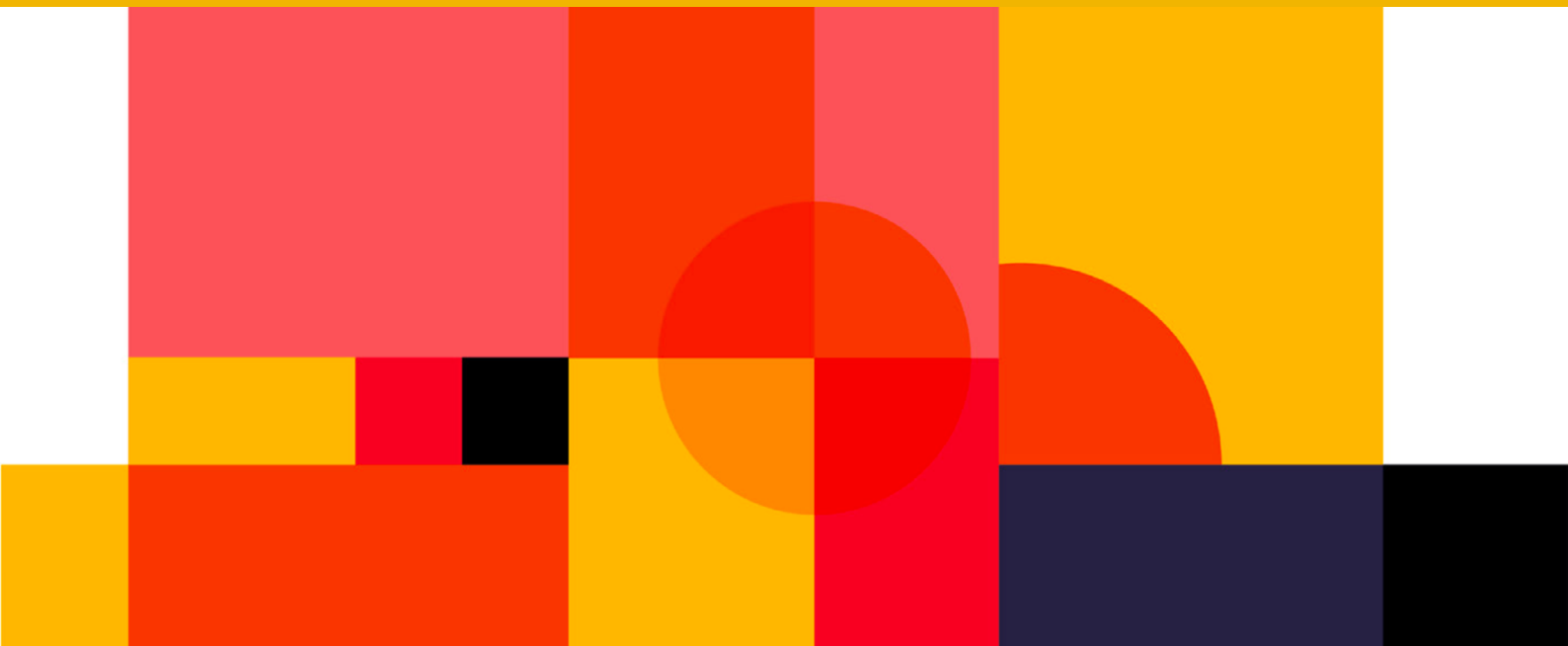


FORMATION

MÉCÉNAT
& CO

CATALOGUE
de formation

Offre Présentielle
2022



Le développement et la pérennisation des partenariats privés et du mécénat

Public visé par la formation et prérequis

- ✓ Salariés et bénévoles d'associations ou de structures culturelles
- ✓ Aucune durée d'activité professionnelle ni aucun niveau minimum exigés
- ✓ Avoir le projet de mettre en place une politique de développement de partenariats privés, de mécénat, de financement participatif

Objectifs de la formation

- Savoir identifier les différentes formes de partenariats privés (mécénat, sponsor, fondations, crowdfunding...)
- Être capable de repérer les partenariats privés qui correspondent le mieux à l'éco système de l'association ou de la structure
- Être capable d'intégrer une politique de mécénat au développement du projet de l'association ou de la structure
- Être capable de comprendre les motivations des entreprises et construire un discours efficace
- Savoir pérenniser ses partenariats

Contenus de la formation

- Etat des lieux des différentes formes de mécénat
- La fiscalité du don
- Construire un dossier de mécénat et délimiter ses contre parties
- Travailler son discours et bâtir une recherche efficace de partenaires
- Bâtir avec des entreprises des programmes de reconnaissance
- Stratégie de communication

Objectifs opérationnels

- Être capable d'utiliser les techniques du marketing appliquées au monde associatif : comprendre l'environnement, la concurrence et le positionnement de son projet, définir son écosystème
- Les ressources propres et la diversification des sources de financement : bâtir un business plan adapté au monde associatif
- Méthodologie de projet : impliquer des partenaires multiples dès la construction d'un projet et diversifier les sources de financement
- Savoir préparer sa campagne de financement participatif (petites techniques pour un succès garanti) et son programme de remerciements. Des temps de préparation, de coordination et de suivi impératifs.
- Être capable de se servir de la campagne de financement pour enrichir sa base de données et développer de futurs partenariats

Monter un dossier de financement & répondre à des appels à projets

Public visé par la formation et prérequis

- ✓ Salariés et bénévoles d'associations ou de structures culturelles
- ✓ Aucune durée d'activité professionnelle ni aucun niveau minimum exigés
- ✓ Avoir le projet de mettre en place une politique de développement de partenariats privés, de mécénat, de financement participatif

Objectifs de la formation

- Être capable de trouver les appels à projets de fondations
- Être capable de monter un dossier de financement complet
- Être capable d'établir le suivi du financement d'un projet

Objectifs opérationnels

- Être capable d'utiliser les techniques du marketing appliquées au monde associatif : comprendre l'environnement, la concurrence et le positionnement de son projet, définir son écosystème
- Bâtir un business plan adapté au monde associatif
- Savoir constituer les ressources nécessaires aux réponses à des appels à projets ou à des demandes de subventions
- Être capable de comprendre les attentes des fondations et vérifier l'adéquation de son projet avec l'appel à projet
- Savoir valoriser ses actions dans un budget
- Être capable d'établir des bilans financiers des actions financées et construire des indicateurs d'évaluation

Le mécénat territorial et les collectivités : Quelle place pour le mécénat dans les collectivités territoriales ?

Public visé par la formation et prérequis

- ✓ Chefs de services
- ✓ Responsables d'établissements culturels
- ✓ Chargé(e)s de projet

Objectifs de la formation

- Savoir identifier les différentes formes de partenariats privés (mécénat, sponsor, fondations, crowdfunding...)
- Connaître les dispositions juridiques du mécénat territorial
- Etre capable de mesurer les enjeux d'une politique de mécénat pour le développement des projets de la collectivité
- Etre capable de comprendre les motivations des entreprises et construire un discours efficace et prendre en compte les nouveaux enjeux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

Contenus de la formation

- Etat des lieux des différentes formes de mécénat
- Les enjeux du mécénat territorial des collectivités
- L'éligibilité des projets et rappel de la fiscalité du mécénat
- Les freins au mécénat territorial
- Les bases de la construction d'un dossier de mécénat
- Travailler son discours, établir les contre parties
- Bâtir une recherche efficace de partenaires sur son territoire
- Etude de cas
- La RSE et son déploiement dans les PME et sur les territoires

Développer des partenariats innovants avec le monde culturel et associatif : cohésion interne, réputation, innovation sociale et ancrage territorial

Public visé par la formation et prérequis

- ✓ Dirigeants et salariés de PME, toutes branches professionnelles confondues
- ✓ Aucune durée d'activité professionnelle ni aucun niveau minimum exigés
- ✓ Avoir le projet de mettre en place un développement d'une politique de soutien de projets associatifs locaux

Objectifs de la formation

- Savoir identifier les différentes formes de partenariats
- Savoir identifier les projets du territoire qui correspondent le mieux à l'ADN de l'entreprise
- Savoir gérer et optimiser les contreparties
- Etre capable d'intégrer une politique de partenariats solidaires et culturels dans le développement de l'entreprise et l'inclure dans sa stratégie managériale
- Savoir valoriser et communiquer autour de ses actions et consolider son image et sa notoriété

Contenus de la formation

- Etat des lieux des différentes formes de partenariats (mécénat de compétences, financier, en nature, versement libératoire de la Taxe d'Apprentissage, sponsoring...)
- Focus sur la fiscalité du don
- Focus sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises, principes et enjeux pour les PME
- Identification des projets du territoire et connaissance des besoins des associations
- Evaluation des partenariats, notion d'économie de projets associatifs
- Bâtir avec les associations des contre parties innovantes
- Stratégie de communication et l'implication des collaborateurs et parties prenantes d'un territoire autour d'un projet soutenu par l'entreprise

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

FORMATION

**MÉCÉNAT
& CO**

