



APPRENDRE LES MÉCANISMES LIÉS AU MECENAT AFIN D'ÉLABORER UNE STRATÉGIE ADAPTÉE

Par Patrick Rosenfeld, consultant et gérant de Culture d'Entreprise

Objectifs de la formation

Il s'agira de connaître le contexte général du mécénat, de comprendre les attentes des entreprises privées et des fondations, d'aborder les méthodes pour créer un argumentaire de mécénat et mettre en place des partenariats privés.

Profils concernés et pré-requis

Cette formation s'adresse aux administrateur/rices, directeur/rices de structure culturelle, chargé(e)s de production, porteurs de projet de compagnie de spectacle vivant.

Programme

Contextualisation du projet et des objectifs – Contexte du mécénat

Recadrage du projet

Présentation des participants, formulation de leurs motivations pour mettre en œuvre une stratégie de mécénat et de leurs objectifs.

Formation au contexte public, associatif, économique, juridique et fiscal du mécénat

- Notions de base
- Chiffres du mécénat
- Définitions du mécénat et du parrainage/sponsoring
- Différentes formes de mécénat
- Contexte juridique et fiscal

Porteurs de projets et mécénat

- Valeurs des porteurs de projets
- Notion d'intérêt général
- Entreprises, fondations et mécénat
- Valeurs, motivations et attentes des entreprises
- Modes de gestion des entreprises, des fondations, des fonds de dotation

Conception de l'argumentaire

Identification des valeurs de la structure

Analyse de la génétique, des valeurs, savoir-faire et images portés par le projet :

- thématiques propres au projet,
- ouverture, responsabilité sociale, citoyenneté, solidarité, cohésion sociale, intégration, créativité, innovation, patrimoine, jeunesse, maturité, expression visuelle/sonore/scénique, engagement socioculturel, prestige, avant-garde, classicisme, fête, connaissance, éducation,
- ancrage local, proximité, ouverture internationale,
- développement durable, environnement, équipe, énergie, effort, dépassement de soi, etc.

Identification des ressources et savoir-faire internes : les contreparties

Identification de nos besoins financiers, techniques, logistiques, humains, ...

Formulation du projet à partager avec le mécène, des bénéficiaires et des coopérations

- Identification des potentiels de mécénat (contraintes internes, contraintes externes)
- Ciblage des entreprises en phase avec les valeurs et savoir-faire
- Stratégie d'approche par réseau
- Rapprochement entre le porteur de projet et les entreprises

- Mise en place des projets de coopération entre la structure et les entreprises
- Présentation des avantages apportés aux partenaires
- Communication des avantages attendus des partenaires
- Valorisation des actes de mécénat (financier, nature, compétences) et des contreparties
- Signature des conventions de partenariat

Cet atelier est illustré d'exemples concrets de partenariats porteurs de projets/ entreprises/ fondations. A cette occasion, Culture d'Entreprise ouvre la structure sur son réseau d'entreprises et de fondations afin de faciliter les premières prises de rendez-vous.

- Exemples

Approche des entreprises, présentation de l'argumentaire, outils de communication et communication orale

Études de cas et exercices pratiques :

Les participants apprennent à identifier les réseaux qu'ils peuvent constituer, en fonction de leurs propres contacts, de leurs thématiques et du tissu économique qui les environne. Cette phase leur permet de confronter leur approche avec la réalité des entreprises, d'adapter leur discours puis de créer leur réseau.

Pour la préparation de l'entretien, nous proposons des jeux de rôles dans un face à face porteur de projet/ entreprise privée.

Informations pratiques

La formation se déroulera sur **3 jours, de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30 (soit 21h).**

En fonction du nombre d'inscrits elle aura lieu dans les locaux de Filage : 7b rue de Trévisse à Lille ou dans une structure lilloise (à déterminer).

Modalité de suivi : feuille de présence signée par demi-journée

Modalités pédagogiques : exposés théoriques et exercices pratiques

Modalité d'évaluation : QCM et/ou évaluations orales

Taille du groupe : entre 4 et 8 personnes

Sanction : attestation de stage délivrée à l'issue de la formation

PRISE EN CHARGE – FINANCEMENT

Coût de la formation :

580 HT + 116€ (TVA 20%) = 696€ TTC

Si vous êtes salarié permanent (CDI ou CDD) d'une entreprise du secteur spectacle vivant : informez votre employeur et prenez contact avec l'AFDAS www.afdas.com

Si vous êtes salarié permanent (CDI ou CDD) dans le secteur de l'animation ou de l'économie sociale et solidaire : informez votre employeur et prenez contact avec UNIFORMATION – www.uniformation.fr

Si vous êtes intermittent du spectacle : prenez contact avec l'AFDAS – www.afdas.com

Si vous êtes à la recherche d'un emploi (hors intermittents) : votre conseiller POLE EMPLOI étudiera avec vous les possibilités de prise en charge de votre formation

Si vous travaillez en collectivité territoriale : prenez contact avec votre conseiller ressources humaines en charge du plan de formation de la collectivité.

RETROUVEZ L'ENSEMBLE DU PROGRAMME DES FORMATIONS SUR WWW.FILAGE.FR

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Florène CHAMPEAU - 03 20 47 81 72 – formation@filage.fr

FILAGE – 7b rue de Trévisse, Lille (59) – N° de déclaration d'activité: 31.59.05993.59 – Siret : 449 038 330 000 48 – APE:9001Z
