



FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

IMPULSER ET PERENNISER UNE STRATÉGIE DE MÉCÉNAT/PARTENARIATS PRIVÉS (SPONSORING, DONN...)

Par William Renaut, consultant indépendant en mécénat et Hélène Cancel, coach et consultante, ancienne directrice du Bateau-Feu Scène nationale de Dunkerque.

Objectifs de la formation

Donner aux stagiaires les techniques d'élaboration et de suivi d'une stratégie de mécénat et de partenariats privés au sens large pour leur structure culturelle et/ou leurs projets artistiques. Penser la mise en place en collectif de cette stratégie afin de mener son projet de mécénat dans des conditions optimales à l'interne comme à l'externe.

Profils concernés et pré-requis

Ce programme interrogeant la dimension collective de la stratégie de partenariats privés, elle vise à réunir plusieurs personnes d'une même structure culturelle : il est donc demandé qu'au minimum deux personnes par structure suivent la formation ; dans l'idéal la personne qui est/sera en charge des partenariats privés et une personne attachée à l'administration au sens large.

Il est possible d'envisager la répartition suivante s'il est trop complexe de mobiliser deux personnes sur l'intégralité de la formation :

- Les 3 jours de formation suivis en intégralité par la personne chargée du mécénat
- Les 1,5 jours de début suivis également par une personne en charge de la direction et/ou de l'administration de la structure ou du projet (directeur, administrateur, secrétaire général...)

Programme

JOUR 1 (après-midi) – Le tour du mécénat

Objectif: appréhender le contexte juridique et fiscal des différentes formes de partenariat en vue de qualifier les meilleurs véhicules de son partenariat.

Le mécénat culturel aujourd'hui en France :

- Chiffres
- Tendances
- Actualités et enjeux (mécénat croisé, l'innovation, le social)

Qualifier le meilleur véhicule de partenariat (avantages/inconvénients, conditions de réussite...) :

- Sponsoring,
- Mécénat (en nature, financier, de compétence...)
- L'échange marchandise

Contexte juridique et fiscal :

- Contexte juridique:
 - Pour les donateurs
 - Pour les bénéficiaires
- Contexte fiscal:
 - Pour les entreprises
 - Pour les bénéficiaires

Les idées reçues sur le mécénat.

Questions/réponses.

JOUR 2 (journée) – Le mécénat pour moi (ateliers avec les deux formateurs)

Demi-journée 1 - Objectif : mieux connaître sa structure afin de permettre de cadrer les préliminaires à la recherche de partenaires, identifier les leviers internes à actionner en vue de faire connaître, accepter et apprécier la démarche partenariale.

Définir son positionnement, ses valeurs, sa mission, sa vision :

- Valeurs, mission, vision: exercices de conscientisation
- Positionnement: exercice de visualisation

Stratégiser sa recherche : les préalables

- De quoi ai-je besoin? Le mécénat n'est pas un magasin
- Rester mesuré dans ses objectifs : exercice SMART ou SUPER
- S'inscrire dans un temps long
- Expliquer la démarche en interne, la recherche de partenaires est l'affaire de tous.

Exercices de mise en pratique au fur et à mesure

Demi-journée 2 - Objectif : une fois la connaissance de la structure acquise, quelles sont les étapes à respecter pour une levée de fonds couronnée de succès.

Le cycle du fundraising, faire les choses dans l'ordre :

- Identifier ses cibles
- Rechercher les axes d'engagements et les personnes clés
- Cultiver une relation de confiance
- Demander
- L'aspect administratif
- Le suivi du partenariat : fidéliser son partenaire

JOUR 3 (après-midi) – Le travail des fondations (études de cas)

Objectif : comprendre la façon dont travaillent les fondations d'entreprises dans la sélection (et la non sélection) de projets

Etude du processus de sélection d'une fondation d'entreprise.

Les enjeux du mécénat pour les entreprises :

- Enjeux de communication internes (valoriser sa politique et ses collaborateurs) et externes (valoriser son ancrage territorial et l'image de son entreprise)
- Enjeux de management
- Enjeux de politique RSE

Les appels à projet et comment y répondre.

JOUR 4 (journée) - Créer les outils de sa recherche

Les outils marketing (découverte et création en direct) :

- Formaliser un plan de prospection
- Créer un outil de CRM
- Créer un support de communication
- Mobiliser les réseaux existants
- La prise de rendez-vous
- La conduite de rdv (jeux de rôle) : se présenter, évaluer les besoins de son interlocuteur, faire une demande chiffrée
- La proposition formelle : ajuster son offre, bâtir une propal, la relance, la réponse

Les outils de formalisation :

- La convention de mécénat/parrainage/échange marchandise
- Le reçu fiscal

Informations pratiques

La formation se déroulera sur 3 jours au total soit 21heures, réparties comme suit :

-Un premier temps de 1,5 jours (un après-midi suivi d'une journée)

JOUR 1 : 13h30/17h30

JOUR 2 : 9h30/12h30-13h30/17h30

PAUSE et RETOUR au sein de sa structure

-Un second temps de 1,5 jours (un après-midi suivi d'une journée)

JOUR 3 : 13h30/17h30

JOUR 4 : 9h30/12h30-13h30/17h30

En fonction du nombre d'inscrits elle aura lieu dans les locaux de Filage : 7b rue de Trévisse à Lille, ou dans une autre 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 14 personnes

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

Coût de la formation :

Pour 2 personnes par structure : 1 300€ HT + 260€ (TVA 20%) = 1 560€ TTC

(SOIT 650 euros HT par personne pour 3 jours de formation)

PRISE EN CHARGE – FINANCEMENT

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.

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 55 – APE:9001Z

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