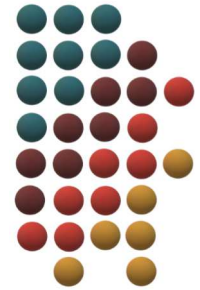




Réussir sa recherche de ressources non-financières auprès des entreprises

Au delà des seuls dons financiers, un autre type de mécénat, dit « en nature », mérite que l'on s'y intéresse. D'autant que dans le contexte économique et concurrentiel actuel, il ne cesse de gagner du terrain, comprenez les faveurs des entreprises de toutes tailles (TPE, PME, PMI, ETI, ...). Sous réserve qu'il soit bien compris et utilisé par les bénéficiaires, il est en effet aussi avantageux, et bien

plus accessible que le mécénat financier. Pour la structure culturelle, c'est une façon plus concrète - et différenciante - de se rapprocher d'un potentiel partenaire économique. Pour l'entreprise donatrice, un apport en produits ou services valorise ses savoir-faire et compétences, tout en bénéficiant des mêmes avantages, et pas seulement fiscaux...



LE « PLUS »
atelier
de formulation de
sa demande
percutante

À L'ISSUE DE CE MODULE, LES PARTICIPANTS SONT EN MESURE DE

- Faire preuve d'une bonne maîtrise de la législation française relative au mécénat
- Identifier et expliciter leurs besoins en mécénat en nature (matériaux, matériels, locaux/terrains, compétences ou technologies) pour mener à bien leurs projets et/ou soutenir leur structure
- Construire des outils spécifiques et une stratégie d'approche efficace
*(notamment via Synapsae.org - 1ère plateforme de mécénat culturel d'entreprise en nature *)*

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les principales informations économiques et chiffres-clés du mécénat d'entreprise en nature en France
- Maîtriser le cadre juridique et fiscal d'un partenariat non-financier : mécénat vs sponsoring, éligibilité au mécénat, législation fiscale
- Comprendre et identifier les motivations d'une entreprise mécène : image, communication interne, réseautage, RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises), ...
- Initier une première réflexion stratégique et pratique à partir d'un projet : définition des besoins en mécénat en nature, des arguments de prospection et des éventuelles contreparties associées
- S'approprier une méthodologie de prospection et de conception d'outils
- Concrétiser un partenariat et établir un contrat
- Exploiter de façon optimale les fonctionnalités de la plateforme Synapsæ : construire et publier une ou plusieurs pages(s) projet(s) (annonces), communication et suivi

** soutenue par le Ministère de la Culture dans le cadre de l'appel à projets « Services Numériques Innovants » 2016 par la Région Nouvelle-Aquitaine (service Économie circulaire) et l'Union européenne dans le cadre du Programme Opérationnel FEDER/FSE 2014-2020 ; et par Bordeaux Métropole*

TARIF B

DATES jeudi 21 janvier • Atelier vendredi 22 janvier
jeudi 20 mai • Atelier vendredi 21 mai

PUBLICS

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 (fonctions d'administration, communication, relations publiques) • exerçant en particulier dans des petites et moyennes structures artistiques et culturelles • ou au sein de collectivités territoriales

MÉTHODOLOGIE

Apports théoriques
Animation interactive
Réflexions collectives / Échanges d'expériences
Travail d'équipe / Exercices pratiques

DOCUMENTATION

Documents sur le cadre juridique et fiscal et l'état du mécénat en France / Synthèse méthodologique et autres sources d'information

ÉVALUATION

Évaluations formatives et sommatives sous forme de quizz

atelier pratique
d'une journée
(7h)

Formation de 7h (1 jour)

Intervenante
Sophie Païta