

8
stagiaires

28
heures

8
demi-
journées

1680 €HT
2016 €TTC

Mécénat et collecte de fonds : savoir diversifier ses ressources en tant que structure culturelle (Formation à distance)

Description

A l'heure où certains financements (publics notamment) stagnent voire baissent, de plus en plus d'acteurs culturels se tournent vers le mécénat. Si cette démarche peut apparaître comme relever d'un véritable parcours du combattant, il s'avère qu'elle nécessite avant tout de savoir concevoir une vraie stratégie et de déployer une méthode solide.

C'est précisément ce que la formation « Mécénat et collecte de fonds : savoir diversifier ses ressources en tant que structure culturelle » se propose de transmettre à ses participants.

Elle leur permettra d'apprendre à identifier les acteurs du mécénat et du crowdfunding en France mais aussi les enjeux de la collecte de fonds et les possibilités qu'elle offre. Elle s'attachera également à ce qu'ils sachent maîtriser les bases juridiques et fiscales du mécénat et construire efficacement une recherche de mécènes pour leur projet.

La formation s'appuiera sur des connaissances académiques mais également sur l'étude de cas pratiques issus de l'expérience professionnelle de la formatrice.

Elle permettra d'apporter à chacun des réponses concrètes aux différentes problématiques liées au mécénat et/ou à la collecte de fonds inhérentes à son projet.

La formation se terminera par des échanges sous forme de questions réponses sur les projets déjà pensés ou en cours de réflexion de chacun des participants.

Profil professionnel des stagiaires

- Administrateurs de compagnie, chargés de communication ou de diffusion, chargés de production.
- Directeurs artistiques / artistes.

Prérequis

- Être porteur d'un projet de mise en place de mécénat ou de collecte de fonds au sein d'une structure culturelle (compagnie, ensemble musical, lieu culturel...) ou avoir l'envie de se lancer dans une campagne de collecte de fonds

La formation se déroulant en classe virtuelle, FOAD, le stagiaire doit posséder une liaison Internet, un ordinateur, une webcam (intégrée ou non) et un micro (intégré ou non)

Positionnement pédagogique

Un entretien téléphonique sera effectué en amont de la formation pour valider le parcours professionnel et les pré-requis du candidat.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les acteurs du mécénat et du crowdfunding en France
- Maîtriser les bases juridiques et fiscales du mécénat
- Identifier les enjeux de la collecte de fonds et les possibilités qu'elle offre
- Savoir construire efficacement sa recherche de mécènes

Le programme

jour
1

→ Présentation

- Présentation de l'intervenante et de son parcours.
- Objectifs et déroulé de la formation.
- Présentation des stagiaires, de leurs parcours et de leurs projets.

→ Les fondamentaux

- Définition du mécénat.
- Maîtriser les bases juridiques et fiscales.
- Les différentes formes de partenariats et les différents types de collecte.
- Objectifs et enjeux du mécénat.

jours
2&3

→ Stratégie de collecte

- Savoir mettre en place une stratégie mécénat.
 - Étude de cas pratiques issus de l'expérience de la formatrice.
- Un travail sur les valeurs de la structure porteuse de quelques projets et sur la méthodologie qui amène à construire la stratégie de mécénat (vers qui se diriger : entreprises, fondations, crowdfunding...) suivant son projet et selon ses objectifs de collecte.

- Exercice pratique :

En s'appuyant sur les notions théoriques présentées et sur les cas pratiques étudiés, chaque stagiaire propose une méthode pour définir la stratégie mécénat pour son projet. Analyse et commentaires de la formatrice. Echanges collectifs pour apporter des améliorations au projet présenté.

jours
4&5

→ Une communication ciblée et efficace

- Le dossier mécénat.
- Les documents de communication.
- Étude de cas pratiques issus de l'expérience de la formatrice et des cas proposés
- Exercice pratique : en s'appuyant sur les notions théoriques présentées et sur les cas pratiques étudiés, chaque stagiaire propose une structure de dossier de mécénat et des projets de documents de communication. Analyse et commentaires de la formatrice.

jour
6

→ Le réseau

- Savoir mettre en place / renforcer une démarche réseau : savoir cibler et approcher les prospects.
- Étude de cas pratiques issus de l'expérience de la formatrice



jour
7

Le programme (suite)

→ Concrétisation du partenariat

- Le rescrit fiscal et les reçus fiscaux.
- Convention de partenariat.
- Communiquer et évaluer.
- Une charte du don : une éthique de la relation et du don.
- Entretenir le lien et pérenniser le partenariat.

jour
8

→ Échange

Temps d'échange sur les questions et problématiques restant en suspens sur les projets des stagiaires.

→ Bilan

- Résumé des grandes notions abordées.
- Synthèse, conclusion et déclinaison.

Modalités pédagogiques

Techniques pédagogiques

→ Exposés / cours théoriques

→ Études de cas

Des études de cas pratiques issus de l'expérience de la formatrice sont systématiquement proposés à l'issue de la présentation théorique des notions abordées.

→ Exercices pratiques

Après présentation de notions théoriques et étude de cas pratiques, les stagiaires mettent en pratique les notions présentées en élaborant et en présentant pour leur propre projet une mise en œuvre possible.

→ Entretien avec des professionnels

Des échanges sont menés régulièrement avec la formatrice, professionnelle expérimentée en activité.

→ Débat, discussion



Modalités pédagogiques (suite)

Supports de travail

- Powerpoint de présentation
- Modèles de documents professionnels (dossier mécénat, dossiers de communication, etc.) utilisés pour les études cas pratiques, partagés via l'espace extranet.

Évaluation

L'évaluation est continue tout au long de la formation, notamment via les exercices de mise en pratique qui sont régulièrement proposés à l'issue de la présentation des notions théoriques et des études de cas

Evaluation en fin de formation

En fin de formation, chaque stagiaire répond à un QCM dans un temps imparti. Les résultats de ce QCM permettent à la formatrice d'évaluer l'acquisition des objectifs pédagogiques pour chaque participant.

Moyens techniques

MODALITÉS D'ORGANISATION À DISTANCE

Mise à disposition d'un espace extranet individualisé

Échange de documents administratifs et pédagogiques, gestion de l'agenda de formation, accès à la classe virtuelle, émargement.

Classe virtuelle

Mise en place à l'aide de la plateforme Dendreo Live. (Fonctionnalité intégrée dans l'espace extranet).

Assistance individualisée

Organisée en amont de la formation et d'une durée d'un quart d'heure, elle permettra à chaque stagiaire de prendre en main les outils mis à disposition et de vérifier qu'il dispose des équipements requis en ordre de marche (ordinateur ou tablette, caméra et micro).

Inscription

Sur notre site internet : escalesbuissonnieres.fr