

# JE LANCE MA STRATÉGIE MÉCÉNAT

-----

Formation de 4 journées à La Cursive – Dijon

Dates prévisionnelles : 23 juin 2020 ; septembre 2020 ; novembre 2020 ; février 2021

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

**A partir de leurs propres contexte et enjeux, les participants seront en mesure de :**

- Identifier un besoin
- Définir le type de don recherché, les cibles
- Préparer les outils nécessaires : charte éthique, dossier de présentation du projet, grille de remerciements et convention de mécénat
- Identifier les mécènes potentiels sur la base de valeurs communes
- Prendre contact et rencontrer
- Formaliser l'accord de mécénat et suivre les engagements de chacune des parties
- Remercier et fidéliser

## PUBLICS

Directeurs, administrateurs, chargés de production...

Cette formation est destinée aux structures possédant le rescrit mécénat prêtes à lancer leur stratégie, ou ayant inscrit cette démarche dans leur plan d'actions.

## DATES ET LIEU DE FORMATION

La formation se déroulera à **La Cursive, Dijon, 9h30-13h et 14h-17h30.**

Dates prévisionnelles : **23 juin 2020 ; septembre 2020 ; novembre 2020 ; février 2021.**

## DURÉE

La durée totale de la formation est de : **4 jours, soit 28h de formation.**

## FORMATRICE

Emmanuelle Ansaldi, Déléguée mécénat et partenariats entreprises Opéra de Dijon

Titulaire du titre de 'Directrice de la collecte de fonds et du mécénat'

Association Française des Fundraisers

# PROGRAMME

## **Jour 1 : Le mécénat une démarche exigeante**

- Introduction et présentation
- Des projets de territoires :

Objectifs et enjeux des alliances : pourquoi travailler ensemble ?

La philanthropie en région

### **Chapitre 1**

- Le mécénat en bref
- Définition et chiffres clés
- Les différentes formes de mécénat
- Le cadre juridique et fiscal

### **Chapitre 2**

Construire sa démarche et rédiger son Case of Support ou Argumentaire

- Se positionner
- Redéfinir son identité
- Choisir les projets

Identifier les réseaux & cibles

- Elaborer sa stratégie

## **Jour 2 : S'organiser**

### **Chapitre 1**

- Définir un mode de gestion
- Avec quels moyens ?

### **Chapitre 2**

La mise en œuvre

- La charte éthique
- La présentation du projet
- La grille de remerciements
- La convention de mécénat

## **Jour 3 : Rencontrer et convaincre**

Une stratégie de sollicitation adaptée

1. Les entreprises
2. Les grands donateurs
3. Le mécénat participatif
4. Le legs
5. Les appels à projets des Fondations

## **Jour 4 : Communiquer pour développer les synergies**

Un outil indispensable à la levée de fonds

- Les techniques du fundraising

Focus sur le marketing digital

- Le pitch elevator, convaincre en moins de 60's
- Communiquer pour bâtir sa notoriété, pour impliquer et recruter

# ÉVALUATION

Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue de la formation. Elle précise les dates de réalisation, le volume horaire et les compétences visées.

## BUDGET

Le coût de cette formation est fixé à :

- **400 € TTC par participant** (-30% pour les membres du pôle d'entreprises La Coursive Boutaric, entrepreneurs des Grésilles, demandeurs d'emploi, bénéficiaires du RSA) ;
- **adhésion annuelle** à La Coursive : 5 € pour les personnes physiques, 20 € pour les personnes morales.

Ce montant comprend tous les éléments nécessaires à la bonne exécution de la formation : préparation et animation pédagogique, élaboration des supports...

Prise en charge possible par les OPCO.

La Coursive Boutaric est référencée organisme de formation : n° 26 21 03198 21.



## CONTACT

Bénédicte Pierret

[benedicte.pierret@la-cursive.fr](mailto:benedicte.pierret@la-cursive.fr) / 03 73 13 10 21

La Coursive Boutaric

33 place Galilée, 21000 Dijon