

**Mécénat territorial de proximité et partenariats privés**

De la recherche de fonds privés à la contractualisation

■ Contenus et déroulé

**A - 1ère journée : comprendre ses besoins et appréhender le partenariat privé**

**- Positionner les structures et/ou leurs projets au regard d'une recherche de financements - Se confronter aux questions des partenaires privés**

Cerner les besoins des participants par rapport à une démarche de recherche de fonds et identifier leurs attentes en partenariat.

- Diagnostic de son projet

Confronter les stagiaires à la problématique de mise en oeuvre d'une recherche de partenariat privé à travers un audit :

- travail d'analyse des besoins en mécénat/parrainage des actions de la structure à l'aide d'un questionnaire faisant ressortir de façon précise les axes de partenariat sur lesquels le (s) porteur (s) de projet va pouvoir initier une recherche de fonds

Au cours de ce diagnostic seront abordés :

les moyens financiers souhaités

le territoire du projet ou de la structure et son environnement partenarial

les actions pouvant être soutenues

les outils promotionnels

les contreparties pour les partenaires

les notions de public et les réseaux de partenaires

**- Le cadre juridique et fiscal**

La réforme du mécénat en 2020 et le rescrit fiscal

La notion d'intérêt général

Les distinctions entre mécénat, parrainage, partenariat, sponsoring...

Les cadres juridiques régissant les fondations et leurs modes de fonctionnement

**- Le panorama du mécénat dans sa région et le point de vue des entreprises**

Zoom sur quelques pratiques de mécénat sur le territoire de la Nouvelle-Aquitaine

Qui sont les acteurs du mécénat de proximité ?

Mesurer l'intérêt pour les entreprises et leurs motivations

Les modes d'intervention (financier, nature, compétence)

La responsabilité sociale d'entreprise

**- Construire un partenariat avec des entreprises locales**

Créer un regroupement formel ou informel d'entreprises - analyse des différentes formules (clubs, cercle, associations...)

**B - 2ème journée : comment formaliser sa demande de mécénat/partenariat auprès des entreprises et des fondations d'entreprises ?**

**- Travailler l'argumentaire de partenariat (élaboration d'un document de demande de partenariat pouvant être présenté à des entreprises)**

Comment présenter sa structure et son projet à une entreprise ?

Définir ses atouts et mettre en avant ses valeurs

Quel intérêt représente ce partenariat pour l'entreprise ?

Quel mode de participation choisir (mécénat/parrainage ou autre) ?

Quelles contreparties offrir aux partenaires ?

### **- Comment cibler les entreprises ?**

Quelles sont les structures relais et personnes ressources qui peuvent aider le porteur de projet dans cette démarche (chambres consulaires, associations de dirigeants, opérateurs privés...) ?

Comment recenser les partenaires potentiels : quelles sont les informations disponibles où les rechercher et comment les exploiter ?

Quel type d'entreprise peut être intéressé par une démarche de partenariat et pourquoi ?

**A l'issue de ces deux jours de formation**, un document de travail sera remis aux participants du séminaire afin de les amener à structurer leur demande de partenariat, à savoir :

- bâtir son approche de recherche de fonds
- définir son positionnement et valoriser la participation des différents partenaires dans le projet, proposer des contreparties et bien chiffrer ses besoins

### ***C - 3ème journée (optionnelle) : présentation de son projet à une entreprise – communication orale, fidélisation des partenaires***

#### **- Préparation de la rencontre avec un responsable mécénat/partenariat d'une entreprise ou fondation**

Objectifs :

- Simuler un entretien
- Argumenter face à un refus
- Construire une relation privilégiée avec l'entreprise
- Préparer la contractualisation du partenariat

Cette formation se termine par un jeu de rôle (une présentation orale du ou des projet(s) à un chef d'entreprise ou responsable mécénat/partenariat).

Cette journée permet de structurer ses arguments pour ne pas être pris au dépourvu par les questions de son interlocuteur. C'est la répétition concrète d'un entretien entre le porteur de projet et le mécène/partenaire potentiel.

Nous mettons en place un jeu de rôle, destiné à tester la présentation de l'argumentaire, la proposition de mécénat/partenariat, et la relation au partenaire. Ce jeu de rôle donne lieu à une critique partagée pour identifier les axes de progrès dans l'entretien.

#### **Mise en situation d'entretien : savoir convaincre et être inventif**

- . Proposer un partenariat transversal
- . Flécher les aides demandées
- . Varier les types de soutiens recherchés
- . Imaginer des contreparties originales
- . Multiplier les opportunités de rencontres sur le projet

#### **Définir les limites d'un partenariat**

- . Poser les limites du point de vue de l'acteur associatif
- . Argumenter les refus
- . Ouvrir des perspectives

#### **Gérer la relation avec l'entreprise partenaire dans la durée**

- . Concilier les intérêts particuliers et collectifs
- . Comment impliquer les partenaires dans la vie la structure ?
- . Comment prolonger leur engagement ?