

Formation

« Mettre en place une stratégie de mécénat : méthodes et outils » - (12h)

Organisation

Durée : 12 H sur l'année 2019 ventilés sur 2 journées

Dates :

- Vendredi 4 octobre, Niveau 1 (6H)
- Vendredi 6 décembre, Niveau 2 (6H)

Lieu : UBS Lorient

Nombre de places : 12

Tarif : 500 euros/personne

Evaluation de la formation

Évaluation Niveau 1

Évaluation Niveau 2

Évaluation de fin de parcours

Renseignements et inscription

Marie LEBRUN

Service Formation continue

06 66 99 09 92

Marie.lebrun@univ-ubs.fr

Personnes concernées et prérequis

- La formation s'adresse aux personnes qui souhaitent se professionnaliser sur le mécénat conceptuel et sur la méthodologie technique et stratégique de recherches de fonds privés.
- Cette formation s'adresse aux élus/ associations
- Prérequis nécessaires en marketing, en communication, en gestion, en droit, en comptabilité.

Compétences à l'issue de la formation

- Maîtriser le Mécénat conceptuel
- Comprendre les différences entre le mécénat et le sponsoring
- Être capable de bâtir une politique de mécénat transversale adaptée
- Maîtriser les techniques et les stratégies du fundraising
- Appréhender les attentes et la typologie des donateurs entreprises et privés
- Maîtriser les bases de la défiscalisation associée au projet et au public visé
- Bâtir et lancer une campagne de collecte de fonds privés
- Définir une prospection ciblée et un argumentaire adapté
- Sensibiliser, solliciter et fidéliser le donateur
- Contractualiser un soutien en mécénat et délivrer un reçu fiscal

Programme

A partir de données sources et l'étude de cas concrets actuels :

- Jour 1 : Le Mécénat conceptuel / Niveau 1 – 6H
 - Le baromètre du mécénat
 - Définitions, formes et éligibilités
 - Le mécénat versus le Sponsoring
 - Les déductions d'impôts
 - La contractualisation et la délivrance des reçus fiscaux
- Jour 2: Les techniques et stratégies de fundraising/ Niveau 2 – 6H
 - Identification des ressources et des besoins
 - Les fondamentaux d'une politique de mécénat
 - L'offre de contreparties & les attentes des donateurs
 - La stratégie de collecte de fonds
 - Les ouvertures et les limites du mécénat

Méthodes pédagogiques

- Étude de cas précis actuels
- Recherches et études documentaires
- Revues de presses, citations, bibliographies
- Diffusions Vidéo et Power Point

Modalités de suivi :

- Transmission du résumé de la formation « Ce qu'il faut retenir »

Responsable universitaire / Intervenant.e

BLANQUAERT Emilie

- Responsable des Partenariats, du Mécénat, du Fonds de Dotation, du Club K et de la Commercialisation - Festival Interceltique de Lorient
- Responsable du Pôle « Ressources Financières » - Festival Interceltique de Lorient
- Chargée d'Enseignement Vacataire « Financement de la Culture/ Mécénat Culturel », Master 1 Politiques Patrimoniales, Développement de la Culture et Territoires, UBS Lorient

Programme Complet

Formation « Mécénat Culturel/ Financement de la Culture »

1^{er} Semestre : Le Mécénat culturel Conceptuel

A. Présentation

1. Quels financements pour la culture?
2. Le baromètre du Mécénat
3. Le Mécénat VS Le Sponsoring

B. Le Mécénat Culturel

1. Les différentes formes de mécénat
2. Les mécènes
3. Le dispositif fiscal du mécénat
4. L'éligibilité au mécénat culturel
5. Les Organismes bénéficiaires
6. La contractualisation

BILAN 1^{er} Semestre: Ce qu'il Faut retenir

2nd Semestre : Techniques et stratégies du mécénat culturel

C. Identification des ressources & des besoins

1. Le donateur
2. Le bénéficiaire

D. Les Contreparties indirectes

1. Les contreparties de mécénat
2. La valorisation des contreparties
3. La hiérarchisation des contreparties

E. La conquête et la fidélisation des mécènes

1. Définition de la politique de mécénat
2. Bâtir une stratégie de conquête, de collecte et de fidélisation
3. La campagne d'appels de fonds

F. Les ouvertures et les limites du Mécénat

BILAN 2nd Semestre: Ce qu'il Faut retenir

Outils et Méthode pédagogique:

- ✓ Étude de cas précis actuels
- ✓ Exercices de mise en situation et travaux dirigés
- ✓ Interventions de professionnels
- ✓ Diffusions Vidéo et Power Point
- ✓ Revues de presse, citations, sources et bibliographies