



## PROGRAMME DE FORMATION

**CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE MÉCÉNAT  
ET DE SPONSORING :  
DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE**

# FORMATION PROFESSIONNELLE



**Au DAMIER, 30 rue Drelon,  
63000 Clermont-Ferrand,  
3-4 octobre et 6-7 novembre**

LE DAMIER, numéro de déclaration d'activité au titre de  
la formation professionnelle : 83630460363

# CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE MÉCÉNAT ET DE SPONSORING : DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE



## PROCHAINE SESSION

Les 3-4 octobre et 6-7 novembre

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Appréhender le mécénat versus sponsoring
- Établir un plan d'action
- Définir la cible de sa/ses collecte-s
- Construire sa stratégie personnalisée
- Examiner les étapes à suivre en fonction des cibles prioritaires
- Structurer et produire un premier dossier
- Mener un entretien de sollicitation, rebondir et poursuivre ensuite jusqu'à l'obtention du soutien

## PUBLIC



### À destination des professionnels des structures culturelles et créatives :

Dirigeant-e d'association ou d'entreprise culturelle  
Chargé-e de communication  
Chargé-e des relations publics

**PRÉ-REQUIS : Aucun niveau minimum n'est requis pour suivre cette formation.**

# CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE MÉCÉNAT ET DE SPONSORING : DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

## MOYENS ET MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Partage de supports pédagogiques (références bibliographiques, annuaires, lexique, outils de travail...)
- Alternance apport théorique et mise en situation pratique
- Démarche réflexive

## CONTENU PÉDAGOGIQUE :

### **JOUR 1 : Mécénat et sponsoring : cadre juridique, différences et définitions**

- Présentation du cadre de chaque levier de collecte
- Temps d'échanges avec les stagiaires : ciblage de l'éligibilité au mécénat
- Exemples de structures

### **JOUR 2 : Construire sa stratégie de collecte : du projet au dossier pour la sollicitation**

- Par où commencer : Présentation des étapes clés
- Cadre juridique et développements possibles pour chaque porteur de projet
- Axes prioritaires
- Ciblage

### **JOUR 3 et 4 : Mener un entretien de sollicitation - Mise en pratique**

- Présentation des étapes et sollicitation détaillée selon les cibles
- Cas pratique pour chaque participant

# CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE MÉCÉNAT ET DE SPONSORING : DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire d'évaluation en amont de la formation
- Dispositifs d'évaluation à l'issue de la formation
- Un questionnaire de satisfaction sera renseigné par chaque participant·e afin qu'il-elle évalue la pertinence des contenus de la formation au regard de sa pratique.

## ACCESSIBILITÉ

LE DAMIER est soucieux de garantir à tous.te.s sans discrimination l'égalité des droits et chances pour accéder à la formation professionnelle. Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap : dans ce cadre, merci de contacter notre référente handicap lors de votre inscription afin d'identifier et d'étudier les possibilités d'aménagement de la formation et mettre en place les conditions d'accueil adéquates dans nos locaux ou à distance.

### Contacts :

#### Référente handicap – LE DAMIER

Cécile Kempf : [formation@ledamier.fr](mailto:formation@ledamier.fr) | 09 50 26 89 05

#### AGEFIPH – Ressource Handicap Formation

Isabelle GRUYELLE – Marie-Pierre BARO

[rhf-ara@agefiph.asso.fr](mailto:rhf-ara@agefiph.asso.fr) | 04 74 94 20 21 – 06 22 10 01 52

## DÉLAI D'ACCÈS :

Selon liste d'attente ; prévoir environ 3 semaines si demande de financement.

# CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE MÉCÉNAT ET DE SPONSORING : DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE



## LIEU ET DATES

**3-4 octobre et 6-7 novembre 2024**

La formation se déroule sur 4 jours au DAMIER [30 rue Drelon – 63000 Clermont-Ferrand]

- 2 jours : théorie
  - 2 jours : mise en situation et exemples
- Horaires : 9h-12h30 / 14h-17h30

**Durée : 28 heures (4 jours)**

## TARIF ET FINANCEMENTS

**1456€ net de taxe (28h soit 52€/heure)**

Pour les financements individuels, des réductions et facilités de paiement peuvent être mises en place.

Différentes prises en charge peuvent être envisagées selon votre situation personnelle (financement par l'AFDAS, votre OPCO, Pôle Emploi, etc). Nous nous tenons à votre disposition pour vous renseigner et vous accompagner dans le montage de vos demandes de prise en charge

# CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE MÉCÉNAT ET DE SPONSORING : DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

## INTERVENANT :

Emmeran Rollin travaille depuis 15 ans dans le secteur culturel. Directeur général et artistique de structures (Festival, saisons de concerts, Ensemble musical, Label d'enregistrement), il est également musicien professionnel et à l'université de Toulouse. Meneur de projets, il est à la recherche de nouveaux équilibres financiers dans le monde culturel d'aujourd'hui. Son atout : faire de la recherche de fonds privés auprès des particuliers et des entreprises le levier déclencheur d'un cercle vertueux.

## RENSEIGNEMENTS:

[Cécile Kempf / formation@ledamier.fr / 09 50 26 89 05](mailto:formation@ledamier.fr)