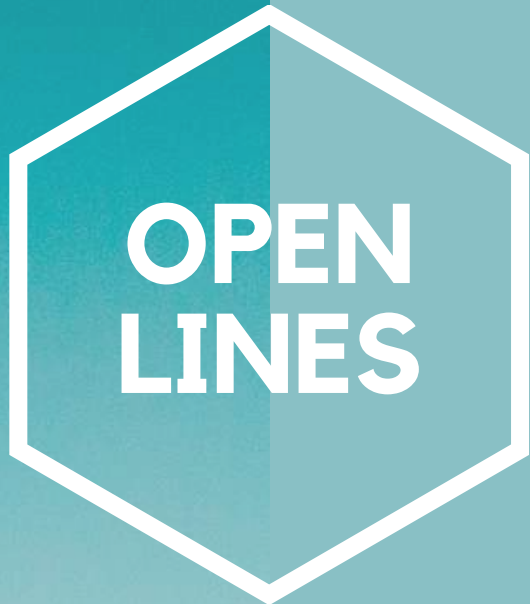


6 + 7 AVRIL 2023
LYON 2E



Formation

Construire une
stratégie de
partenariats
privés pour mon
association /
collectif

PROPOSÉE PAR

Carolin SACKMANN / Openlines

PUBLICS

Associations, collectifs
& porteurs de projet

OBJECTIF GÉNÉRAL

METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DE PARTENARIATS RÉPONDANT AUX BESOINS IDENTIFIÉS EN DÉPLOYANT UN PLAN D'ACTION.

LA FORMATION

S'adresse aux porteurs de projet, collectifs et associations désireux de diversifier leurs recettes par la mise en place d'une stratégie de mécénat, crowdfunding ou d'autres formes de commercialisation.

Baisse de subventions, besoin de développer son activité, volonté de fédérer un réseau de partenaires... autant de raisons pour se lancer.

Après deux jours de formation, vous aurez les outils pour passer à l'action à travers d'un plan d'action adapté à votre contexte.

À L'ISSUE DE LA FORMATION, CHAQUE PARTICIPANT SERA EN MESURE DE :

- Se repérer au sein du cadre légal du mécénat et de la défiscalisation en France et d'appliquer la réduction d'impôt
- Établir un argumentaire pour convaincre
- Définir le contenu et les supports de communication pour entamer la recherche de partenaires
- Cibler des entreprises et fondations face à ses besoins
- Sécuriser et animer le partenariat
- Produire un plan d'action en dix étapes

PUBLIC

Collectifs d'artistes, associations, porteurs de projet souhaitant commencer ou approfondir une recherche de financement privé.

DURÉE

2 jours

PRÉREQUIS

Aucun

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- JEU DE RÔLE
- ETUDE DE CAS
- QUIZ
- PUZZLE
- DIAPO
- EXPÉRIMENTATION

PROGRAMME

1.1 Savoir se repérer au sein du cadre légal

Citer la définition du mécénat et les critères d'éligibilités

Reconnaître la loi Aillagon 2003 et les règles de la déduction fiscale d'œuvres d'art

Reconnaître les trois formes de mécénat

1.2 Préparer la démarche de partenariats privés pour sa structure

Identifier les valeurs fondamentales, les forces & faiblesses

Proposer des contreparties adaptées

Préparer les arguments pour convaincre les futurs partenaires

1.3 Définir ses supports de communication

Identifier les supports indispensables pour entamer la démarche

Trouver des accroches pertinents

Associer un budget aux supports de communication

2.1 Cibler les futurs partenaires et savoir les convaincre

Identifier les interlocuteurs en entreprise et organiser la phase de prospection

Lister des entreprises cibles face aux besoins identifiés

Répondre à des appels d'offres de fondations d'entreprise

Concevoir d'autres propositions de commercialisation

2.2 Répondre aux appels d'offres de fondations

Se repérer au sein de l'offre des fondations

Sélectionner les appels d'offre et répondre avec pertinence

2.3 Conclure, évaluer et sécuriser le partenariat

Conclure le partenariat

Évaluer le partenariat

Animer un réseau de partenaires

2.4 Produire un plan d'action en 10 étapes

Structurer les étapes du plan d'action

Planifier les étapes en établissant un rétroplanning pour mon projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz, mise en situation

PROCHAINE SESSION

6 + 7 avril 2023, Lyon 2e

TARIF

800 € (éligible au financement par votre OPCO)



CONTACT & RENSEIGNEMENTS

Carolin SACKMANN
contact@openlines.art

06 19 80 98 60
www.openlines.art