

FORMEZ-VOUS AU MÉCÉNAT

Mécénat Public Privé propose **une formation sur-mesure, d'une durée d'un à deux jours**, illustrée par des **cas pratiques ou des mises en situation**, en fonction de vos besoins.

Nos formations s'adressent :

- + Aux équipes dirigeantes et aux administrateurs ;
- + Aux porteurs de projets et aux responsables de campagne mécénat ;
- + Aux élus.

À l'issue de nos formations, les participants maîtriseront :

- + **Les fondamentaux du mécénat** (aspects juridiques et fiscaux, intérêt à recourir au mécénat, motivations des mécènes potentiels, contreparties au mécénat) ;
- + **Les outils essentiels** (besoin, périmètre du projet, type de don, cibles, type de mécénat, mode de gestion, convention juridique, grille de remerciement, communication), pour mener à bien une campagne de mécénat.

LE MÉCÉNAT, UNE SOURCE DE FINANCEMENT POUR VOS PROJETS



Le mécénat est un « **soutien matériel, apporté sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant l'intérêt général** » (loi du 1er août 2003 relative au mécénat, aux associations et aux fondations, dite « Loi Aillagon »).

Pour une **collectivité territoriale**, le mécénat permet ainsi de **diversifier les ressources** des porteurs de projets, en **associant des acteurs économiques** à des initiatives d'intérêt général.

VOUS SOUHAITEZ VOUS FORMER ? **CONTACTEZ-NOUS !**

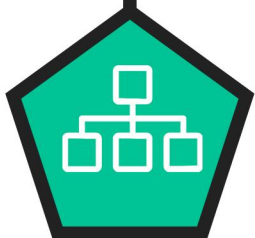
EXEMPLE DE PLAN SUR LA THÉMATIQUE

« Développer le mécénat pour ses projets locaux »



LES FONDAMENTAUX DU MÉCÉNAT

- 1 - Qu'est-ce que le mécénat ?
- 2 - Pourquoi recourir au mécénat ?
- 3 - Quelles sont les motivations des mécènes potentiels ?
- 4 - Les contreparties au mécénat
- 5 - État des lieux du mécénat en France



LES 12 ÉTAPES D'UNE STRATÉGIE MÉCÉNAT

AVEC CAS PRATIQUES

- 1 - Identifier un besoin
- 2 - S'assurer de remplir les critères d'éligibilité au mécénat
- 3 - Définir le périmètre du projet: délais, budget
- 4 - Définir le type de don : mécénat financier, en nature, en compétence
- 5 - Définir les cibles : entreprises, grands donateurs ou grand public
- 6 - Définir le type de campagne : classique ou participative
- 7 - Décider d'un mode de gestion : interne ou structure dédiée
- 8 - Préparer les outils nécessaires
- 9 - Identifier les mécènes potentiels
- 10 - Prendre contact et se rencontrer
- 11 - Formaliser l'accord de mécénat et suivre les engagements
- 12 - Penser aux remerciements et fidéliser



FORMATION COMPLÉMENTAIRE

COMMUNICATION ET ANIMATION

Valorisation du don
Supports de communication (print, article, vidéo, web)
Création d'un club des Mécènes
Animation d'un club des Mécènes
Événementiel

CONSTRUISONS ENSEMBLE VOTRE FORMATION

DURÉE, CONTENU, LIEU, PARTICIPANTS



Par mail

e.rappaz@mecenatpublicprive.fr



Par téléphone

06.85.24.62.89



Par notre site internet

mecenatpublicprive.fr

Mécénat Public Privé

SAS Mécénat Public Privé 895 255 974 R.C.S Bourg-en-Bresse