

Une recherche de mécénat en 3 étapes



POUR QUEL PUBLIC ?

Associations, ONG, organismes culturels

Organismes à but non lucratif



QUELS OBJECTIFS ?

Mieux s'organiser pour optimiser sa recherche de partenaires financiers privés

Maitriser l'argumentaire fiscal et spécifique à son projet

Disposer d'outils et de contacts



VOS PROBLÉMATIQUES

L'association agit dans le domaine de la culture, du social, de l'humanitaire, ou autre. Elle souhaite compléter son budget par des fonds privés pour se développer et pour anticiper un ralentissement des aides publiques.

Nous souhaitons mieux connaître le monde de l'entreprise pour lui proposer un projet.

Nous souhaitons trouver des donateurs mais ne savons pas si nous sommes éligibles au mécénat, ni comment faire.



NOTRE DÉMARCHE : une formation en deux jours

Contenu :

Préalables : Aspects juridiques et fiscaux du mécénat

Etape 1. Construire le projet

Etape 2. Présenter le projet dans un document attractif

Etape 3. Contacter les entreprises et monter le partenariat

Méthodologie participative : travaux en sous-groupes, application



NOS SPÉCIFICITÉS – ORIGINALITÉ

Possibilité de regrouper plusieurs associations (groupe de 10 personnes maximum)

Une formation très opérationnelle car vous disposez d'outils pour chercher des partenaires (argumentaire, document de présentation, cibles)

Vous bénéficiez de l'expérience d'étude de dossiers de candidature et de création de club de partenaires.

Grâce à un questionnaire sur vos attentes, le contenu est adapté aux spécificités du groupe et aux différences de niveau.



Caroline DEROT

cd@sainte-baume-consultants.org

