FONTAINE O LIVRES
FORMATIONS

FINANCER SES PROJETS CULTURELS GRÂCE AU MÉCÉNAT

NIVEAU : INITIATION - ♥ Coups de coeur ✱ Nouveauté
DURÉE : 2 jours - 14 H

Comment diversifier le financement de vos projets ? Mécénat, parrainage, fondations, coopérations avec les entreprises : les financements privés offrent de nombreuses perspectives aux acteurs du livre et de la culture, à condition de savoir à qui s'adresser et comment convaincre.

SESSIONS : Du 20/01/2027 au 21/01/2027
TARIF ENTREPRISE : € HT — TARIF PARTICULIER : € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- **Comprendre les fondamentaux juridiques et fiscaux du mécénat et des financements privés.**
- **Évaluer le potentiel de financement de son projet culturel et identifier les dispositifs adaptés.**
- **Identifier et qualifier ses mécènes et partenaires potentiels.**
- **Construire un argumentaire convaincant et un dossier de partenariat.**
- **Élaborer une stratégie de prospection**
- **Formaliser, piloter et pérenniser ses partenariats.**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

• Apports théoriques et pratiques
• Études de cas issus du secteur du livre et de la culture
• Travail individuel et en groupe sur le projet de chaque participant
• Exercices pratiques et mises en situation (simulation de rendez-vous)
• Échanges personnalisés avec le formateur

FORMATEUR

Consultant en conseil et en mécénat, le formateur a une connaissance fine du secteur du livre et une expertise opérationnelle de la recherche de mécènes.

PUBLICS

• Responsable ou salarié·e d'une association culturelle
• Porteur·euse de projet culturel
• Éditeur·ice, libraire*
• Organisateur·ice de festivals et de manifestations littéraires
• Toute personne souhaitant diversifier les financements de sa structure ou de ses projets

* Le mécénat ouvrant droit à réduction d'impôt est réservé aux organismes d'intérêt général. La formation présente les solutions possibles pour les structures commerciales : parrainage, fonds de dotation, coopération économique, financement participatif.

Si vous vous identifiez comme une Personne en Situation de Handicap : afin de bien vous recevoir, contactez notre équipe à l'adresse **formations@fontaineolivres.com** pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

PRE-REQUIS

• Il n'y a pas de prérequis particulier pour cette formation.
• Il est recommandé de venir avec un projet pour lequel vous souhaitez rechercher des mécènes.

FONTAINE O LIVRES

PROGRAMME

Jour 1 — Comprendre le mécénat et cibler ses mécènes

I. Diagnostic et potentiel de son projet
• Etat des financements privés, motivations et objectifs de chacun·e.
• Diagnostic de son projet :

- Définir ses besoins et ses objectifs de financement.
- Mettre en valeur l'intérêt général et l'impact culturel, social ou territorial de son projet.
- Identifier les publics bénéficiaires et les résultats attendus.
- Fixer un objectif de collecte réaliste.

Atelier : réaliser le diagnostic de son projet et définir ses objectifs de collecte.

II. Les typologies du partenariat associations/ESS - entreprises
• Les financements hybrides : mécénat et mécénat de proximité, innovation sociétale, coopération économique, pratiques responsables et parrainage
• Le lien avec la RSE des entreprises et la loi PACTE

Atelier : positionner sa structure parmi les formes de partenariat

III. Mécénat et financements privés : contexte économique et juridique
• Les chiffres du mécénat, en particulier le mécénat de proximité
• Définitions du mécénat et du parrainage ; formes de mécénat : financier, en nature, en compétences
• Cadre juridique et fiscal, notion d'intérêt général, rescrit fiscal
• Valeurs, motivations et attentes des entreprises et des fondations
• Modes de financement comparés : mécénat, parrainage, fonds de dotation et fondations, appels à projets, financement participatif

Atelier : constituer une première liste de mécènes potentiels pour son projet.

Jour 2 — Convaincre les mécènes et engager sa prospection

IV. Construire une collaboration pertinente avec l'entreprise
• Les valeurs portées par les acteurs du livre, autour desquelles se fédèrent les entreprises
• Les contreparties : visibilité RSE, implication des salariés, événements dédiés, mise à disposition de lieux, défiscalisation, parrainage commercial…
• Zoom sur la charte éthique du mécénat
• Le dossier de partenariat : exemples, étapes de rédaction, critères de pertinence

Atelier : définir ses contreparties et rédiger un premier dossier de partenariat

V. Cibler ses partenaires et vendre son projet d'intérêt général
• Constituer un fichier de prospection qualifié : critères LIC (lien, intérêt, capacité)
• Stratégie d'approche par réseau : associations de dirigeants et relais économiques locaux

Atelier : établir sa liste de partenaires potentiels

VI. Formaliser et fidéliser
• Conclusion de l'accord et types de conventions de mécénat et de parrainage
• Suivi du partenariat : valorisation des échanges, compte-rendu, mesure d'impact

Atelier : élaborer son plan d'action

MODALITES PÉDAGOGIQUES

• En présentiel (recommandé pour les mises en situation) ou à distance en classe virtuelle.
• Chaque participant est invité à venir avec un ordinateur portable pour les ateliers.

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

• Support théorique remis à chaque participant
• Fiche repère sur le cadre juridique et fiscal du mécénat
• Études de cas et exemples de partenariats culturels
• Grille d'analyse du potentiel de mécénat
• Trame de dossier de mécénat
• Modèle de courriel de sollicitation
• Modèle de fichier de prospection et de suivi des mécènes
• Trame de plan d'action sur trois mois
• Bibliographie, sitographie et ressources utiles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Questionnaire de positionnement en amont de la formation
• Études de cas, travaux pratiques et mises en situation
• Élaboration et présentation d'un plan d'action personnalisé
• Autoévaluation des compétences acquises
• Questionnaires de satisfaction à chaud et à froid (à trois mois)
• Attestation de fin de formation remise à chaque participant