

## Culture et partenaires privés

### Connaître et convaincre les mécènes et les sponsors



De nombreux acteurs culturels souhaitent se lancer dans des stratégies de partenariat. La France dispose, aujourd'hui, d'un cadre légal et fiscal incitatif. Cette formation précise les modalités juridiques du mécénat d'entreprise. Elle analyse les motivations et les logiques de fonctionnement des entreprises privées. Elle précise leurs modes d'organisation et d'intervention. Elle offre des clés pour structurer une démarche de recherche de fonds efficace et en construire les outils.

#### **A l'issue de cette formation les participants seront en mesure de :**

- bâtir une stratégie de recherche de fonds adaptée au projet culturel
- formuler un projet de partenariat en direction des entreprises privées
- négocier des contreparties
- maîtriser le cadre juridique et fiscal du partenariat privé afin de l'expliquer aux responsables d'entreprises mécènes

**A l'issue de cette formation, la structure ou le service** disposera des principales clés pour mettre en place une recherche de fonds en direction d'entreprises privées.

#### ■ Publics

Cette formation s'adresse aux personnes responsables du management et de la communication d'un projet culturel, qu'elles occupent des fonctions d'administration, de communication ou de relations publiques. Elle est ouverte à des participants issus du monde du spectacle vivant, de l'univers muséal et patrimonial, du champ des arts plastiques.

#### ■ Parcours

La plupart des personnes qui suivent cette formation choisissent aussi *Négocier avec des partenaires privés* et *Elaborer une stratégie de marque*.

#### ■ Méthodes

Cette formation est structurée autour d'apports théoriques et de nombreux exemples tirés de l'expérience de l'intervenant. Elle fait une grande part au dialogue sur les projets des participants et propose également des exercices pratiques.

#### ■ Documentation

Une abondante documentation est remise lors de cette formation. Elle porte sur le cadre juridique et fiscal et l'état du partenariat privé en France. Elle est complétée par des synthèses méthodologiques et sources d'information, notamment sur Internet.

#### ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.



Au cours de cette formation seront notamment abordées les thématiques suivantes :

**Appréhender le partenariat privé en France et à l'étranger**

les principaux chiffres clés  
les secteurs soutenus par les entreprises

**Identifier les motivations des entreprises mécènes et partenaires**

l'image externe, l'image interne, l'image produit  
la création d'une dynamique interne  
la citoyenneté d'entreprise  
la responsabilité sociale d'entreprise  
les stratégies marketing des marques

**Maîtriser le cadre juridique et fiscal**

les distinctions entre mécénat et parrainage  
les cadres juridiques régissant les fondations  
l'évaluation des contreparties

**Elaborer ses outils de recherche de fonds**

la définition d'une proposition spécifique à une entreprise  
la négociation avec une entreprise  
la rédaction des contrats de partenariat

**Concevoir une stratégie cohérente**

la définition des priorités  
le développement d'une stratégie à long terme  
la construction de relations privilégiées avec l'entreprise



Responsable pédagogique  
Emmanuelle Gorsse ou Stéphane Barré

Cycle de 3 jours - 18 heures  
En Guadeloupe - lieu à déterminer



22 rue de Picardie - 75003 Paris  
Tél : 01 48 87 58 24  
Fax : 01 48 87 65 16  
[www.agecif.com](http://www.agecif.com)

Contact pour l'inscription  
Mél : [formation@agecif.com](mailto:formation@agecif.com)