

Fiche descriptive générique

Direction, management de structures

**Réussir sa mission de recherche de
financements - Cycle de formation spécialisé**

Version au 17/02/2025



En mode Présentiel ou Distanciel suivant les dates

PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs, administrateurs et responsables de projet ou de service de structures associatives ou publiques, en charge du montage de projets culturels et de la recherche de financements, qu'ils soient locaux, régionaux, nationaux, européens, publics ou privés.

OBJECTIFS - COMPÉTENCES VISÉES

Le cycle spécialisé **Réussir sa mission de recherche de financements** conduit les participants à maîtriser toutes les composantes de leur métier et notamment être en mesure de :

- se positionner au sein de leur structure et vis-à-vis des financeurs (partenaires publics, institutions, mécènes et partenaires privés...)
- structurer leurs connaissances dans le domaine de la méthodologie de recherche de financements et des techniques de montage de projet
- vérifier la capacité de sa structure à solliciter les différents types de financements en fonction de ses secteurs culturels
- identifier et évaluer les différentes potentialités de cofinancement et les motivations des financeurs (personnes morales et personnes physiques)
- savoir solliciter les différents types de cofinancement

PRÉREQUIS

Expérience indispensable en recherche de financements et montage de projets culturels ou événementiels.

MODALITÉS D'ADMISSION

L'admission à cette formation est soumise à un entretien avec un.e de nos conseillers.ères formation.

CONTENU

Module 1 : Projets culturels : réussir ses dossiers de demande de financements publics

Module 2 : Développer le mécénat culturel - 3 jours

Le mécénat dans le montage des projets culturels

- Qu'est-ce que le mécénat ? Définition, chiffres clés, exemples.
 - Les conditions d'utilisation du mécénat
 - Mécénat : risques et points de vigilance
 - La spécificité du mécénat au regard des autres formes de cofinancements :
- > Mécénat et parrainage
-> Différences et incidences fiscales

L'évolution du cadre juridique du mécénat

- Les premiers dispositifs législatifs
- La Loi du 1er août 2003
- La Loi de Modernisation de l'Économie du 4 août 2008
- La Loi ESS du 31 juillet 2014
- La Loi de Finances pour 2019 (art. 148 et 149)

Les différentes formes du mécénat culturel

- Le mécénat financier
 - Les mécénats « en nature » :
- > Le "mécénat de compétences"



-> Le "mécénat technologique"

Les mécènes

- Qui peut devenir mécène ?
- Le mécénat direct :

-> Les personnes physiques:

- Les mécènes de l'article 200 du Code Général des Impôts
- Le cas des membres et/ou donateurs d'une association
- Les contreparties accordées aux mécènes

Les personnes morales de droit privé soumises à un impôt sur le résultat :

- Les mécènes de l'article 238Bis du Code Général des Impôts
- La diversité des motivations des potentiels mécènes
- Le mécénat indirect

-> Les Fondations

-> Les Clubs d'Entreprises

-> Les Fonds de Dotation

-> Le Crowdfunding (financement participatif)

Les bénéficiaires du mécénat culturel

- Qui peut bénéficier du mécénat ?

-> Les acteurs prévus par la loi

-> Les associations culturelles et le mécénat

- La notion d'intérêt général ; principes, éléments constitutifs et méthode de détermination
- Le rescrit pour une plus grande sécurité fiscale
- Les secteurs culturels bénéficiant du régime dérogatoire

Jour 3 :

Partie I : Les campagnes de mécénat à destination des entreprises (article 238bis du Code Général des Impôts)

I - Préparer une campagne de mécénat : connaître son territoire et connaître sa structure

Analyser son territoire

-Le tissu économique local

-Le tissu culturel et philanthropique local

-Rester en veille sur l'actualité économique

Analyser sa structure et ses projets

Estimer ses moyens

II - Les étapes de mise en place d'une campagne à destination des entreprises



Construire des outils de suivi adaptés
Produire des outils de communication pertinents
Définir son/ses projet(s)
Travailler ses contreparties
Démarcher une entreprise
Un point d'attention : les fondations d'entreprise et les fondations familiales

III - Animer un réseau de mécènes : construire une relation dans la durée

Impliquer les entreprises à l'année et mettre en valeur leur soutien
Développer son réseau : s'appuyer sur son environnement

Partie II : Les campagnes de financement participatif à destination des mécènes particuliers (article 200 du Code Général des Impôts)

I - Les étapes de préparation d'une campagne de mécénat via le financement participatif

Bien choisir son moment
Étudier ses possibilités de partenariat
Préparer ses paliers et ses contreparties
Analyser son réseau et ses cibles
Définir son objectif et la durée de sa campagne

II- Monter sa campagne

Estimer son temps de travail et préparer ses outils de communication
Lancer sa campagne de financement

III - Animer une campagne de financement

Le découpage temporel d'une campagne de crowdfunding
Analyser, adapter, mobiliser
Après la campagne

Module 3 : Financer un projet culturel avec l'Europe : "EUROPE CRÉATIVE" - Sous-programme CULTURE

- L'Europe : un continent, une histoire commune, des frontières administratives...
- L'Union Européenne : historique, fonctionnement, cadre financier pluriannuel 2021-27, actualités
- L'Union Européenne et la Culture, une relation récente
- La Culture, une politique d'appui
- Présentation des différents programmes européens pouvant financer des projets portés par des acteurs culturels : Erasmus +, Horizon Europe, CERV, Global Europe, fonds structurels (dont Interreg)
- Le programme Europe Créative : genèse et organisation actuelle (les pays éligibles, les différents sous-programmes, les budgets afférents, les appels à projets...)
- Focus sur le sous-programme Culture : les différents appels à projets, le parcours-type d'une candidature, les réseaux d'acteurs et leur influence sur l'évolution du programme (ex : Music Moves Europe)



- Focus 1 : Culture Moves Europe (genèse, les deux possibilités de mobilités, le formulaire de candidature, les dates...)
- Focus 2 : l'appel à projets Coopération (les différentes échelles de coopération, l'appel à projets, le formulaire de candidature, l'évaluation des candidatures...). Illustrations
- Présentation des ressources mobilisables : Le Relais Culture Europe, les Centres d'Information Europe Direct, les Directions Europe au sein des Régions, les services Relations internationales des collectivités territoriales

FORMATEUR RÉFÉRENT et Direction pédagogique

La direction pédagogique est assurée par BUREAU Cyrille Directeur de l'organisme de formation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cette formation alterne l'exposé participatif (apports théoriques, pédagogie interrogative) et le plan d'action personnel (exemples de bonnes pratiques mobilisables par les participants, pédagogie active-interrogative).

La pédagogie active est priorisée, par mise en situation et cas pratiques, exercices individuels, conseils personnalisés à chaque participant.

MOYENS ET SUPPORTS

Les lieux de formation disposent d'un espace d'accueil et de détente dédié (description détaillée sur notre site Internet). Les salles de formation sont équipées de bureaux biplaces, de tableaux et moyens de projection à vocation pédagogique, d'accès au WiFi (à la discrétion du formateur). Les salles de formation sont fermées et sécurisées en dehors des temps de formation.

Chaque participant et formateur dispose d'un extranet individuel pendant la formation.

Les supports pédagogiques et les références bibliographiques sont fournis à chacun pendant ou après la formation, après avoir été commentés pour assurer leur bonne appropriation.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Avant la formation, chaque participant est invité à un entretien avec un conseiller, puis à compléter un questionnaire lui permettant d'exprimer directement au formateur sa situation et ses attentes.

Le contrôle des acquis en cours de formation est réalisé à l'aide de mises en situation, d'auto-diagnostic, de travaux pratiques ou dirigés, suivant les modalités pédagogiques.

Une évaluation qualitative est réalisée en fin de formation, puis analysée par l'équipe pédagogique. Le résultat global est à la disposition du participant.

Une attestation individuelle de formation, rappelant les objectifs, est remise au participant l'ayant suivie avec assiduité.

ORGANISATION, DURÉE ET COÛT PÉDAGOGIQUE

Effectif limité à 12 participants maximum.

Durée : 10 jours (70 heures de formation, y compris les activités pédagogiques effectuées à distance)

Tarifs publics :

- module 1 : 2 800 € par participant (net de taxes)
- module 2 : 1 925 € par participant (net de taxes)
- module 3 : 1 925 € par participant (net de taxes)

Tarif préférentiel parcours thématique : **4 930 €** par participant (net de taxes)

Tarif spécifique destiné aux personnes physiques, aux salariés d'associations et aux agents des communes de moins de 10 000 habitants :

- module 1 : 1 595 € par participant (net de taxes)
- module 2 : 1 195 € par participant (net de taxes)



- module 3 : 1 195 € par participant (net de taxes)
Tarif préférentiel parcours thématique : **3 290 €** par participant (net de taxes)

Grâce au respect des procédures qualité en vigueur, nos formations sont éligibles à une prise en charge totale ou partielle par les dispositifs publics de financement de la formation.

Informations complémentaires

Cette formation a un taux de satisfaction de % (taux de répondants 0 % à la date du 18/02/2025)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Nos formations sont accessibles aux personnes handicapées moteur dans la plupart de nos lieux de formation. D'autres types de handicaps et de compensations peuvent être pris en charge sur demande. Notre organisme de formation est doté d'un référent handicap qui peut étudier avec vous les différents aménagements de votre projet de formation.

Pour tout autre renseignement : 02 40 20 35 35

