

PRESENTER SON ASSOCIATION A UN SPONSOR / MECENE ET IDENTIFIER LES FINANCEMENTS PUBLICS/PRIVES ADAPTES

(THEORIE + PRATIQUE)

Assurer le financement d'une association est un défi majeur. Cette formation vous aidera à **structurer un discours convaincant pour présenter votre projet à des sponsors ou mécènes et à identifier les financements publics et privés adaptés**. À travers des outils concrets et des mises en pratique, vous apprendrez à valoriser votre impact, élaborer des dossiers percutants et diversifier vos sources de financement pour pérenniser votre association.

Format : 1 jour en présentiel

Public : Responsables associatifs, bénévoles et porteurs de projets essonniens

Pré-requis : Être impliqué activement dans la recherche de sponsors et/ou mécènes

Objectifs :

- Maîtriser les techniques pour présenter efficacement son association à un sponsor ou mécène
- Identifier et mobiliser des financements publics et privés adaptés

PROGRAMME

1. Savoir présenter son association à un sponsor/mécène

- Comprendre les attentes des sponsors et mécènes :
 - Différence entre sponsoring et mécénat
 - Ce que recherchent les entreprises et fondations
- Construire un argumentaire percutant :
 - Clarifier sa mission et ses valeurs
 - Mettre en avant son impact social
 - Raconter une histoire engageante
- Réaliser un dossier et un pitch efficace :
 - Structurer un dossier attractif
 - Présenter des chiffres clés et des témoignages
 - Exercice interactif : élaboration et présentation d'un pitch
 - Partage : synthèse des bonnes pratiques

2. Comment trouver des fonds publics et privés ?

- Cartographier les sources de financement disponibles :
 - Subventions locales, nationales et européennes
 - Appels à projets, fondations, crowdfunding, les 6 manifestations annuelles autorisées
 - Partenariats avec entreprises

3. Répondre efficacement à un appel à projets/subventions

- Décrypter les critères et attentes
- Construire un dossier solide
- Pièges à éviter
 - Atelier pratique : élaboration d'un dossier de demande de subvention type

4. Stratégie et plan d'action pour pérenniser le(s) financement(s)

- Diversifier ses sources de revenus
- Fidéliser les financeurs
 - Atelier pratique : élaboration d'un plan de financement

Conclusion / Echanges / Retours d'expérience