

## Mobiliser des fonds privés pour financer son projet et/ou sa structure

### Pourquoi cette session ?

La diversification des sources de financements et la **mobilisation de financements privés** peuvent permettre de réunir les moyens nécessaires à la réalisation des projets et parfois pérenniser les structures qui les portent. **Une démarche active et volontariste est nécessaire** pour identifier, convaincre de nouveaux partenaires financiers notamment privés. **Elle nécessite de bâtir une stratégie, de créer des outils efficaces et d'avoir la bonne posture pour concrétiser voire fidéliser ces nouveaux liens !**

### Une session pour qui ?

Une formation pour les agents de développement rural de collectivités, d'associations ou d'autres structures du développement et qui :

- Souhaitent bâtir une stratégie de recherche de financements privés ou combinant financements privés et publics
- Veulent convaincre de l'intérêt de leurs actions de nouveaux financeurs privés
- Accompagnent des porteurs de projet qui cherchent à diversifier les sources de financements de leurs projets

### Programme

#### →Prospecter des partenaires privés, votre structure est-elle prête ?

.Son cadre de valeurs, les compétences à réunir, le temps à y consacrer

#### →Valoriser son projet, quelques clés :

- .Bien présenter la structure porteuse/le porteur de projet et le projet : les incontournables
- .Quel type de projet faire soutenir par une entreprise
- .L'intégration du projet dans la démarche responsabilité sociétale des entreprises

#### →Proposer son projet :

- .Les différentes formes de soutien : mécénat, sponsoring, prestation de services
- .Les retours sur investissement pour le partenaire public et l'entreprise
- .Le plan de communication pour renforcer sa visibilité et la valeur des projets
- .L'argumentaire : les règles de base pour le construire

#### →La prospection des partenaires :

- .L'outil indispensable : le dossier de présentation
- .L'identification des cibles et le choix du moment de la rencontre

#### →La fidélisation de ses partenaires : pourquoi et comment la travailler

### Intervenants

**Christophe NICOTA - Consultant formateur de CAPE Conseil.** Ingénieur management, spécialiste des questions de management et de marketing associatif

### En pratique

- 19 mai 2017 de 9h à 17h30 à Pont-en-Royans (38)
- 12 participants
- Participation soumise à cotisation ([télécharger le bulletin de cotisation](#))
- Contact : Jean-Philippe JAMOT, 04 75 80 16 06 / 06 80 82 45 47, [agriruralite@caprural.org](mailto:agriruralite@caprural.org)