

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 directeurs, administrateurs, 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 ?

- Le 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

Intervenant

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

En pratique

- **En webconférence les 7 et 9 avril 2020 de 10h à 12h** pour aborder les connaissances de bases nécessaires à la mobilisation de financements privés (fonctionnement et règles, valorisation de son projet...)
- **En présentiel le 12 mai de 9h à 12h** (date à confirmer et lieu à définir) pour travailler votre projet et stratégie de mobilisation de financements privés
- 12 participants
- Session non soumise à cotisation en raison du confinement
- Contact : Jean-Philippe Jamot, 06 80 82 45 47, agriruralite@caprural.org