

SESSION DE PITCHS



ADMICAL



COMPTE-RENDU DE LA SESSION DU 30 JUIN 2022

LES MEMBRES DU JURY



Emma Jacquet
Cheffe de projet
Fondation RAJA-
Danièle Marcovici



Fabienne Moreau
Directrice Patrimoine
et Actions Culturelles
Hennessy



Federica Pavani
Cheffe de projet
Fondation
Groupe Primonial



Julie Caron
Responsable du développement
Break Poverty Foundation



Béatrice Schoeb
Responsable mécénat
Culturespaces



Hugues Sirven-Vienot
Président
Fonds de dotation FASPE

LES BONNES PRATIQUES À RETENIR

Un bon pitch est **Bref - Efficace - Clair**

Comment structurer son projet sur le fond ?

- **Transmettre** les valeurs du projet défendu
- Savoir **incarner** le projet
- **Rendre compréhensible** sa structure et son projet
- **Équilibrer** son propos entre le *story telling* et les éléments chiffrés



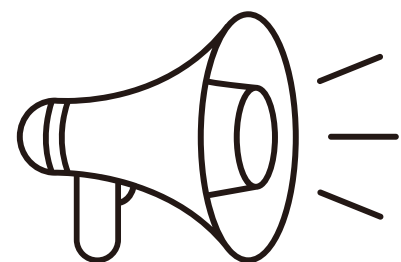
Le petit truc en plus :

avoir une bonne accroche (via des témoignages ou des chiffres clés) qui va permettre à l'interlocuteur de se souvenir du projet quelques jours après le pitch.

Les questions à se poser avant de se lancer ?

- Bien connaître l'entreprise à laquelle on s'adresse : **se renseigner sur les valeurs du mécène**, et comprendre ce qu'il souhaite donner et recevoir.
- **Évaluer l'état du partenariat** : est-il déjà partenaire de l'institution ? l'a-t-il déjà été par le passé ?
- **Être attentif au calendrier** du mécène
- **Identifier qui est son interlocuteur et savoir adapter son discours**

Exemples : entre pairs, discours plus long avec des termes techniques VS face à une entreprise, miser sur le fond et avoir des propos qui parlent aux valeurs sociales de l'entreprise VS face à un particulier, être dans le *pathos*, individualiser les cas.



Il faut savoir **garder l'essence de son projet** et trouver l'équilibre entre l'exercice "marketing" du pitch, l'importance d'adapter son discours aux valeurs du mécène et un souhait de transparence, permettant de bâtir une relation de confiance avec son partenaire.



Bon à savoir !

En **fin d'année budgétaire**, les mécènes ont parfois une queue de budget restante. Cela peut être le bon moment pour les contacter !

POURSUIVEZ LES ÉCHANGES !

Vous trouverez les coordonnées des personnes présentes dans le document joint.

POUR APPROFONDIR LA RÉFLEXION, QUELQUES RESSOURCES :

- Un **événement** qui pourraient vous intéresser : [Apéro networking à Paris](#), le 7 septembre de 18h30 à 20h
- Les prochaines **formations** à ne pas louper :
 - [« Identifier les fondamentaux du mécénat d'entreprise pour dynamiser sa recherche de partenariats »](#) Prochaines dates : 13 et 14 septembre
 - [« Connaitre les clés d'un dossier de partenariat convaincant »](#) Prochaine date : 24 novembre
- Besoin d'un **accompagnement juridique et fiscal** ? Vous trouverez [ici](#) la plaquette de présentation de notre offre d'accompagnement, proposée par **Clara Lemonnier** et **Justine Neff**.

