

Croissance et développement d'un organisme culturel

Meggie Savard

Muséologue et spécialiste en stratégies de croissance, fondatrice de Culturessor



culturessor

Experts en croissance d'organisations culturelles

Objectif de la formation

- Fournir aux participants des outils de construction de **positionnement stratégique** ainsi que présenter et clarifier les bases d'une **planification stratégique** efficace, permettant de structurer et accélérer la croissance des organisations culturelles.
- Explorer l'univers du **financement privé et du développement de partenariats** : commandite, philanthropie.
- Ouvrir les participants à **l'univers de la vente** afin d'augmenter l'impact de leurs démarches de recherche de financement. Vendre, c'est répondre à un besoin et créer un lien de confiance.
- Introduire les participants à un **nouvel outil de financement** pour les OBNL : les obligations communautaires.

À la fin de la formation, chaque participant se sent davantage outillé, inspiré et supporté.

Clientèle cible	Professionnels du secteur des OBNL culturels ou professionnels du secteur des arts et de la culture
Paramètres	20 participants maximum, formation de 7h

Formation déjà offerte à :

Rouyn-Noranda
(Conseil de la culture de l'Abitibi-Témiscamingue)

Référence :
Josée-Ann Bettey

Bécancour
(Culture Centre-du-Québec)

Référence : Irina Gato

Rimouski
(Culture Bas-Saint-Laurent)

Référence : Baptiste Grison

Rivière-Ouelle
(Culture Bas-Saint-Laurent)

Référence : Baptiste Grison

Formatrice

Meggie Savard se spécialise en stratégies de croissance pour organisations culturelles. Elle accompagne notamment des dirigeants qui sont préoccupés par la pérennité de leur institution, se questionnent quant à ses possibilités de croissance et souhaitent régler des problèmes concrets de manière différente. Elle évolue dans le milieu de la muséologie depuis plus de 12 ans, notamment en tant que conservatrice et gestionnaire.

Au fil du temps, Meggie a développé une très fine compréhension du monde muséal, notamment des enjeux de financement, de gestion, de gouvernance ainsi que d'attraction et de fidélisation de la clientèle. Ayant travaillé en région et étant originaire du Saguenay, elle comprend particulièrement bien la réalité des établissements situés sur ces territoires.

- Excellente communicatrice
- Muséologie (plus de 12 ans d'expérience – M.A.)
- Stratégie d'affaires
- Développement d'affaires et de partenariats
- Financement alternatif (obligations communautaires)

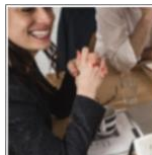


Exercices en équipe et en groupe (45 minutes chacun)



Réflexions et échanges en petites équipes (positionnement et objectifs)

Brainstorm sur les activations de marque inspirantes



Le fameux « **elevator speech** » : exercice de mise en situation

Exercice synthèse : quelle est l'avenue à prioriser pour favoriser ma croissance ?



Plan de formation théorique

1. Les bases de la croissance

Faire découvrir aux participants les deux éléments nécessaires à toute démarche de croissance et de financement : le positionnement stratégique et la planification stratégique

2. Réemprunter des chemins connus

Revoir les notions de base en philanthropie et commandite... et clarifier le tout!

3. Sortir des sentiers battus

Explorer l'univers de la vente appliqué à la réalité des organismes culturels en recherche de financement. Découvrir l'univers du financement alternatif et les obligations communautaires.