


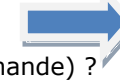


## Exemple 2 : l'association culturelle

- Descriptif de l'association : **association qui organise chaque année à la même époque, depuis maintenant 10 ans, un festival de musique classique.**
- Contexte : devant la récente baisse importante des subventions pour la culture, celle-ci s'ouvre pour la première fois aux financements privés et réalise en amont de sa recherche sa matrice MOFF.
- Les bonnes questions à se poser pour identifier ses forces et faiblesses (exemple de matrice MOFF)

Remarque : selon la nature des réponses que vous apportez aux différentes questions (et à d'autres, que vous pouvez identifier), positive ou négative, vous positionnez vos constats en « force » ou en « faiblesse ».

Reportez-vous à [la notice explicative](#) si nécessaire.

	Négatif	Positif
<b>Interne</b>	<b>Faiblesses</b> 	<b>Forces</b> 
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expérience des relations avec les entreprises ?</li> <li>- Capacité de recrutement d'une personne d'expérience ?</li> <li>- Historique des relations avec les entreprises ?</li> <li>- Culture de l'association vis à vis des entreprises ?</li> <li>- Le lieu du festival est-il emblématique et un atout ?</li> <li>- Y a-t-il une plus-value sociale au-delà de l'offre culturelle (ex. : action pédagogique, ouverture personnes vulnérables...) ?</li> <li>- Avons-nous des réseaux qui pourraient faciliter notre recherche de partenaires ?</li> <li>- Notoriété du festival depuis 10 ans ?</li> <li>- Niveau de confiance et de relation avec les financeurs publics ? (Le maire pourrait-il s'impliquer notre recherche ?)</li> <li>- Importance du festival sur la commune ?</li> <li>- Taille de l'association ?</li> <li>- Taux de remplissage annuel moyen du festival ?</li> <li>- Capacité à attirer des entreprises nationales, ou locales ?</li> <li>- Y a-t-il des contreparties que nous pouvons offrir aux partenaires ?</li> <li>- Qualité de la programmation ?</li> <li>- Quelles sont les spécificités du festival ?</li> </ul>	
<b>Externe</b>	<b>Menaces</b> 	<b>Opportunités</b> 
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quel est le contexte / climat économique actuel ?</li> <li>- Qui sont nos « concurrents » sur la région (festivals, autres événements culturels à la même époque, autres associations sur d'autres thèmes) ?</li> <li>- Que proposent les autres associations aux entreprises ?</li> <li>- Sommes-nous en mesure d'accueillir des clients de l'entreprise (si on nous le demande) ?</li> <li>- Y a-t-il des entreprises engagées dans des actions de mécénat culturel sur le territoire ?</li> <li>- Y a-t-il des entreprises qui cherchent à communiquer auprès de leurs clients ou salariés via la musique classique ?</li> <li>- Y a-t-il des entreprises qui souhaiteraient réaliser des opérations de relations publiques ?</li> <li>- Y a-t-il des fondations d'entreprises sur le thème de la culture ?</li> <li>- Peut-on mettre en place une action particulière avec les salariés de l'entreprise ?</li> </ul>	



**Conseils :**

Pour en savoir plus, consultez la page « [Définir son projet](#) » de notre guide Pratique « Partenariat et mécénat ».

Pour vous aider à personnaliser votre matrice, vous pouvez vous reporter à la notice explicative « [Matrice MOFF](#) » et utiliser la [version vierge à remplir sous Excel](#).

Oraveo pour le Crédit Mutuel  
Août 2013

