



FORMATION @
DISTANCE &
PRÉSENTIEL

NOUVEAU

LE FINANCEMENT PRIVÉ DANS LA CULTURE MOBILISER DES MÉCÈNES : DE LA THÉORIE À L'ACTION

Durée

2 jours (14 h)

Tarif

890€ HT

Effectif

8 participants

Intervenants

Anne Souty

Dates

10 & 11 juin 2025 @ DISTANCE

2 & 3 octobre @ GHS

4 & 5 décembre @ DISTANCE

Horaires

9H30 - 13H et 14H - 17H30

soit une durée de 7 h/jour

N° d'agrément

11753874875

AVEZ VOUS BESOIN DE CETTE FORMATION ?

- ✓ Vous souhaitez mettre en place une stratégie de levée de fonds ?
- ✓ Comprendre le cadre légal et fiscal du mécénat ?
- ✓ Maîtriser les outils de prospection et de communication ?

OBJECTIFS

- ✓ Comprendre les difficultés et opportunités du mécénat culturel
- ✓ Maîtriser le cadre fiscal et les différents types de financements privés
- ✓ Développer une stratégie de levée de fonds adaptée à son projet culturel
- ✓ Construire un plan d'action concret pour démarcher et convaincre des mécènes.

PUBLIC

- ✓ Tous les professionnels en charge de la recherche de financements privés au sein de

structures culturelles (théâtre, festival, centre d'art, compagnies, groupe de musique, etc.).

PRÉREQUIS

- ✓ Aucun

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ✓ La formation est construite autour des besoins immédiats et concrets des participants
- ✓ Les 2 journées prennent la forme de cas pratique, incluant des modèles de contrats et des quizz interactifs

PLAN DE FORMATION

Introduction au mécénat culturel : défis et perspectives

- ✓ Le paysage du financement privé en France : tendances et chiffres-clés.
- ✓ Les difficultés rencontrées par les porteurs de projets : comprendre les freins et identifier les leviers d'action.

Le cadre légal et fiscal du mécénat

- ✓ Définition juridique et différence entre mécénat et sponsoring.
- ✓ Les avantages fiscaux pour les mécènes et les bénéficiaires pour les porteurs de projet.
- ✓ Les différentes formes de mécénat : financier, en nature, de compétences.

Cas pratique : exemples concrets et études de cas

Construire une stratégie de levée de fonds efficace

- ✓ Définir son projet en termes de valeur et d'impact.
- ✓ Identifier les cibles potentielles : profils de mécènes et motivations.
- ✓ Travailler sur ses contreparties
- ✓ Construire un argumentaire convaincant et adapter son discours.

Cas pratique : réalisation d'un pitch de présentation de son projet

Plan d'action et mise en pratique

- ✓ Les outils de prospection et de communication (dossier de mécénat, supports).
- ✓ Planifier ses actions : calendrier et approche des mécènes.
- ✓ Simulation de rendez-vous avec un mécène (jeu de rôle).

Cas pratique : finalisation d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant

MOYENS D'ÉVALUATION

- Pendant la formation : exercices à chaque étape, pour valider la bonne compréhension des points abordés ;
- Après la formation : évaluation à chaud.

4, rue d'Enghien
75010 Paris
T 01 53 34 25 25
M formation@ghs.fr
www.ghs.fr

- Remise d'un support écrit
- GHS s'engage à vous faire travailler sur des cas pratiques et répondre à des questions concrètes
- Évaluation par QCM