



FORMATION @  
DISTANCE &  
PRÉSENTIEL

# OBTENIR DES FINANCEMENTS POUR SON PROJET ARTISTIQUE ET CULTUREL

NOUVEAU

## Durée

2 jours (14 h)

## Tarif

890€ HT

## Effectif

8 participants

## Intervenants

Anne Souty

## Dates

12 & 13 février 2025

@ DISTANCE

7 & 8 juillet 2025 @GHS

11 & 12 décembre 2025

@ DISTANCE

## Horaires

9H30 - 13H et 14H - 17H30  
soit une durée de 14 heures

## N° d'agrément

11753874875

## AVEZ VOUS BESOIN DE CETTE FORMATION ?

- ✓ Vous souhaitez avoir les clés pour analyser les objectifs du partenaire financier ? Mieux comprendre ses attentes pour le convaincre ?
- ✓ Savoir rédiger un argumentaire de réponse à un appel à projets ?
- ✓ Être en mesure d'identifier les financeurs susceptibles de soutenir votre projet ?

## OBJECTIFS

- ✓ Avoir une stratégie pour identifier les financeurs pouvant soutenir votre projet
- ✓ Construire une relation avec les partenaires et financeurs

## PUBLIC

- ✓ Tous professionnels concernés par la recherche de financement dans une entreprise culturelle et du spectacle vivant

## PUBLIC

- ✓ Aucun

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ✓ La formation est construite autour des besoins immédiats et concrets des participants
- ✓ À la fin de chaque bloc pédagogique, un exercice guidé est proposé pour mettre en application la formation

## PLAN DE FORMATION

### Comprendre les financeurs pour mieux les appréhender

- ✓ Les différents modèles économiques de notre secteur
- ✓ Qu'est-ce qu'une subvention ? Qu'est-ce qu'un appel à projet ? Quelle différence entre le sponsoring et le mécénat ?
- ✓ Comment un financeur prend la décision de me soutenir ?

Cas pratique : Dans la peau d'un financeur

### Identifier les financeurs pour mieux les solliciter

- ✓ Les subventions des collectivités territoriales et de l'État
- ✓ Les mécanismes de crédit d'impôt
- ✓ Les fondations, fonds de dotation
- ✓ Les financements privés : mécénat, parrainage et financement participatif

Cas pratique : Chercheur d'or

### Défendre nos arguments pour mieux convaincre

- ✓ Technique de rédaction d'un dossier de demande de subvention
- ✓ Présenter son action de manière persuasive et percutante
- ✓ Les critères d'évaluation
- ✓ Le budget adéquat et crédible
- ✓ Passer d'une communication efficace à une communication persuasive

Cas pratique : Champion de l'argumentation

## 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