



NOUVEAU

OBTENIR DES FINANCEMENTS POUR SON PROJET ARTISTIQUE ET CULTUREL

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 ?

Durée

2 jours (14 h) à distance

Tarif

890€ HT

Effectif

8 participants

Intervenants

Anne Souty

Dates

30 & 31 mars 2026 @ DISTANCE

15 & 16 juin @ DISTANCE

5 & 6 novembre @ DISTANCE

Horaires

9H30 - 13H et 14H - 17H30

soit une durée de 7 h/jour

N° d'agrément

11753874875

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

PRÉREQUIS

- ✓ 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.

Pour accéder au catalogue,
scannez ce QR code



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