



## PROGRAMME DE FORMATION

# La diversification des ressources financières dans le spectacle vivant



FORMATION ORGANISÉE EN PARTENARIAT AVEC ARTSCENICA  
AVEC SANDRINE MARRAST

### DATES, DURÉE, LIEU ET MODALITÉS D'ORGANISATION

**DATES** Les **mardi 17**, **mercredi 18** et **jeudi 19 novembre** 2026

**DURÉE** **3 jours** (18 heures)

**HORAIRES** de 9h à 12h et de 14h à 17h

**LIEU DE FORMATION** 253, avenue de Muret 31300 Toulouse

**MODALITÉS D'ORGANISATION** Rythme continu, en présentiel

### PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

**PUBLIC CONCERNÉ** Personnels et bénévoles associatifs, porteur-euse-s de projets culturels, élue-s, autres professionnel-le-s de la culture, demandeur-euse-s d'emploi, salarié-e-s en reconversion professionnelle.

#### PRÉREQUIS

- > Avoir une expérience en gestion de projet artistique ou culturel.
- > Connaissances de base en bureautique.
- > Se munir d'un ordinateur portable.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Ce module donne à chaque apprenant-e les clés pour comprendre le paysage complet des financements disponibles, identifier les leviers adaptés à sa structure et construire une stratégie de diversification cohérente avec ses valeurs et son projet artistique.

#### À L'ISSUE DE LA FORMATION, LE-LA PARTICIPANT-E AURA ATTEINT LES COMPÉTENCES SUIVANTES :

- > Comprendre les logiques économiques du spectacle vivant et situer sa structure dans ses logiques de financement.
- > Identifier et activer les sources de financement adaptées à son projet.
- > Maîtriser le cadre juridique et fiscal du mécénat culturel.
- > Prospector des mécènes entreprises et particuliers, émettre un reçu fiscal conforme et construire une relation durable.
- > Construire une stratégie de diversification des ressources solide, réaliste et alignée avec les valeurs de sa structure.

## CONTENU DE LA FORMATION

### COMPRENDRE LES LOGIQUES FINANCIÈRES ET CHOISIR SES LEVIERS :

- > **L'économie des arts vivants**
- > **L'incertitude économique radicale :**
  - o Pourquoi les règles classiques du marché ne s'appliquent pas à la production de biens culturels uniques
  - o La prise de risque comme caractéristique structurelle du métier : comment la gérer
- > **Effets de la rationalisation budgétaire publique (LOLF 2006) et contraction des financements : comprendre l'environnement pour adapter sa stratégie**
- > **La Responsabilité Sociétale des Organisations (RSO) : nouveaux critères des partenaires financiers**
- > **Les 3 logiques économiques : marchande, sociale et philanthropique : caractéristiques, acteurs, mécanismes, hybridation associative**
- > **Les 5 modèles socio-économiques (non lucratif, collaboratif, participatif, circulaire, caritatif) : les connaître pour situer sa structure**

### DIVERSIFIER LES RESSOURCES SANS PERDRE SON ÂME

- > **Financement public : panorama et méthodologie**
  - o Cartographie des acteurs publics : Europe, État / DRAC, Région, Département, Communes et intercommunalités
  - o Trois dispositifs distincts qui soutiennent la production de spectacle :
    - La subvention : initiative du bénéficiaire, pouvoir discrétionnaire, logique de confiance et de fidélisation
    - L'appel à projets : la collectivité pose une problématique, répondre point par point
    - La commande publique : cahier des charges strict, positionnement concurrentiel
  - o Méthodologie de dossier : identifier les priorités du financeur, valoriser l'impact, soigner le budget
- > **Financement privé**
  - o Les divers dispositifs de financements privés qui soutiennent la production de spectacle
    - Partenariats entre producteurs
    - Mécénat : particuliers, entreprises, fondations redistributrices
    - Parrainage / Sponsoring
    - Générosité publique : particuliers, événements de collecte, Grand Donateur
    - Apports en fonds associatifs et adhésions
    - Diversification des activités commerciales
    - Prêts bancaires, fonds d'investissement et de garantie
    - La Caisse des dépôts et consignations et ses filiales
  - o Focus sur le mécénat culturel et la générosité publique
    - Définition et conditions d'éligibilité
    - Traitement fiscal du donateur entreprise et particulier
    - Les contreparties de dons
    - Mécénat et sponsoring
    - Les formes de mécénat : mécénat en numéraire en nature, de compétences
    - Le don des entreprises et des particuliers : motivations, profils de donateur-rices, contractualisation, cycle de fidélisation
    - L'évènement de collecte de fonds

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

### EFFECTIFS

minimum : 5 personnes / maximum : 12 personnes

### DÉLAIS D'ACCÈS ENTRE LA DEMANDE DU BÉNÉFICIAIRE ET LE DÉBUT DE LA PRESTATION

- > Pour les demandes de financements via un organisme (OPCO, France Travail, etc.) : 1 mois.
- > Pour les demandes de financements en direct (employeur, individuel, etc.) : 15 jours.

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- > Mise en application sur des cas concrets spécifiques à l'organisation ou au projet.
- > Accès à un outil collaboratif Padlet : Diversification des ressources financières du spectacle vivant.

## ÉVALUATION ET SUIVI DE LA FORMATION

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- > Évaluations des acquis en entrée, en cours et en sortie de formation.
- > Des exercices, travaux pratiques et travaux en intercession permettent de mesurer l'avancée et l'appropriation des connaissances et compétences.

### SUIVI DE LA FORMATION

- > Feuilles de présence
- > Questionnaire de satisfaction

### VALIDATION

- > Certificat de réalisation

## TARIFS

### PRISE EN CHARGE OPCO

1 080 € nets (60€/heure)

### FINANCEMENT DIRECT ADHÉRENT-E OCTOPUS

540 € nets (30€/heure)

### AUTO-FINANCEMENT

270 € nets (15€/heure)

## VOS RÉFÉRENTES

### RESPONSABLE FORMATION, RÉFÉRENTE PÉDAGOGIQUE ET QUALITÉ

Chloé PERROT ·

[formation@federation-octopus.org](mailto:formation@federation-octopus.org)

### CHARGÉE DE FORMATION RÉFÉRENTE ADMINISTRATIVE ET SUIVI ENTREPRISE

Marion FARDI ·

[infostage@federation-octopus.org](mailto:infostage@federation-octopus.org)

### PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Référente handicap

Chloé PERROT ·

[formation@federation-octopus.org](mailto:formation@federation-octopus.org)

07 64 80 16 61

### PERMANENCE TÉLÉPHONIQUE DU PÔLE FORMATION :

du lundi au vendredi de 09h à 17h

07 64 80 16 60/61

## FORMATEUR-RICE-S

### SANDRINE MARRAST

Sandrine Marrast est formatrice et consultante en mécénat et en transition socio-économique de projets culturels depuis plus de 20 ans. Bien que spécialiste de la culture, son expérience et ses expertises mettent en synergie des compétences pluridisciplinaires et transversales (gestion de projet, recherche de financement, GPEC, force de vente, communication événementielle, démarche qualité) qui la qualifient pour répondre à toute problématique impliquant le développement structurel du secteur de l'intérêt général, quelle que soit la filière concernée.

### Ses Expertises :

- La clarification et la stratégie d'évolution du projet associatif
- L'hybridation des modèles économiques (public / privé / mécénat)
- Le pilotage économique et financier
- L'accompagnement des transformations organisationnelles et de gouvernance

