

## Programme de formation

### Construire un plaidoyer pour défendre un projet culturel

#### Objectifs :

La culture est aujourd'hui appelée à démontrer sa contribution aux grands enjeux de société : cohésion sociale, éducation, santé, transition écologique, attractivité des territoires, démocratie... Pourtant, les professionnels du secteur sont rarement formés à défendre leurs projets face à des interlocuteurs peu convaincus ou opposés à l'investissement dans la culture.

Inspirée des pratiques des responsables plaidoyer d'ONG, cette formation propose une méthode concrète pour construire une stratégie de plaidoyer, adapter son argumentation aux différents interlocuteurs et répondre avec efficacité aux objections afin de renforcer l'impact de ses prises de parole.

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- comprendre les fondamentaux d'une démarche de plaidoyer
- construire une stratégie d'influence adaptée à leurs objectifs
- élaborer des argumentaires convaincants selon leurs interlocuteurs
- défendre leur projet avec assurance face aux objections
- comprendre qui décide réellement et qui influence les décisions
- structurer un message central étayé par quelques arguments clés et des preuves
- anticiper les critiques et préparer des réponses argumentées
- identifier les causes profondes d'un refus ou d'une opposition
- convaincre un élu sceptique, un citoyen hostile, un dirigeant d'entreprise ou un journaliste

À l'issue de cette formation, la structure sera en mesure de renforcer sa capacité à convaincre ses partenaires, ses financeurs et les décideurs de la valeur de ses projets.

#### Publics et prérequis :

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à défendre un projet culturel tant à l'écrit qu'à l'oral.

#### Méthodes pédagogiques et moyens techniques :

La formation alterne apports théoriques, échanges de pratiques, analyses de situations professionnelles, exercices d'application (cartographie des parties prenantes, Message House, analyse des cadres de pensée, arbre des objections, méthode des « 5 pourquoi ») et mises en situation progressives, notamment à travers des jeux de rôle, afin de favoriser l'acquisition et l'appropriation des compétences.

#### Durée :

14 heures.

#### Programme :

Seront notamment abordées les thématiques suivantes :

Comprendre les fondamentaux du plaidoyer  
distinguer plaidoyer, communication, lobbying et relations publiques  
comprendre les ressorts de l'influence et de la prise de décision  
identifier les objectifs et les limites d'une démarche de plaidoyer  
découvrir les pratiques développées par les ONG et leur adaptation au secteur culturel

Construire une stratégie de plaidoyer  
clarifier le changement recherché  
identifier les décideurs, les influenceurs, les alliés et les opposants  
analyser les intérêts, les valeurs et les contraintes des différentes parties prenantes  
choisir les leviers d'influence les plus pertinents

Elaborer un argumentaire qui fait évoluer les positions  
dépasser les arguments fondés sur les seules convictions  
articuler données, récits, émotions et bénéfices collectifs  
adapter son discours selon les élus, les financeurs, les entreprises, les citoyens ou les médias  
préparer des messages simples, crédibles et mémorables

Défendre son projet dans des situations complexes  
identifier les objections récurrentes adressées au secteur culturel  
répondre sans se justifier ni entrer dans la confrontation  
développer son écoute et sa capacité de reformulation  
expérimenter des situations de plaidoyer à travers des mises en situation et des jeux de rôle

#### **Validation des acquis et évaluation :**

Cette formation articule des apports de connaissances théoriques à de nombreux exemples et exercices. Elle propose une méthodologie pour animer une réunion étape par étape. Elle s'appuie sur les expériences et les exemples apportées par les participants.

Si la session est à distance, elle se déroule en classe virtuelle, en visioconférence. C'est une formation synchrone. Les contenus et les méthodes pédagogiques sont pratiquement identiques aux formations en présence. Les échanges en sous-groupes sont fréquents. Il y a peu d'activités pédagogiques à effectuer seul.

La méthode pédagogique est centrée sur des allers et retours entre contenus théoriques et questionnements en rapport avec la situation professionnelle des stagiaires. En conséquence, la validation par le formateur des acquis de la formation, de la compréhension des questions abordées et de l'évolution des compétences se fait tout au long de l'action par un système de questions/réponses, d'exercices, de questionnaires et d'échanges entre les participants et lui même.

Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue du module. Elle précise les dates de réalisation et le volume horaire suivi.

#### **Documentation :**

La documentation pédagogique remise aux participants est composée d'un support théorique et d'une bibliographie de référence.