



**Modules d'accompagnement à  
la création d'activités  
dans le secteur culturel**  
Fiches de synthèse

**100<sup>ecs</sup>**

100, Rue de Charenton  
75012 Paris  
[www.100ecs.fr](http://www.100ecs.fr)

# SOMMAIRE

<b>MODULE 1 : MAITRISER SON STORYTELLING ET RÉUSSIR UN POWERPOINT.....</b>	<b>3</b>
<b>MODULE 2 : RÉDIGER LE DOSSIER DE PRÉSENTATION DE SON PROJET.....</b>	<b>5</b>
<b>MODULE 3 : METTRE EN PLACE SON MODÈLE ÉCONOMIQUE ET SON BUDGET ET REALISER UNE ETUDE DE MARCHÉ.....</b>	<b>7</b>
<b>MODULE 5 : PAYSAGE ÉCONOMIQUE DE LA CULTURE ET RECHERCHE DE FINANCE MENTS PUBLICS ET PRIVÉS.....</b>	<b>9</b>
<b>MODULE 6 : CHOISIR ET METTRE EN PLACE UNE FORME JURIDIQUE ADAPTÉE À SON ACTIVITÉ.....</b>	<b>11</b>
<b>MODULE 7 : COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA COMMUNICATION ET UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX &amp; LA COMMUNICATION DIGITALE.....</b>	<b>13</b>
<b>MODULE 8 : MAITRISER SA PRISE DE PAROLE.....</b>	<b>15</b>

# MODULE 1 : MAÎTRISER SON STORYTELLING ET REUSSIR SON POWER POINT.

## Objectif du module

Savoir maîtriser son storytelling est un atout dans une société de la communication omniprésente. Cela permet de donner une personnalité à son parcours et son projet ; de valoriser son histoire, son savoir-faire, ses valeurs ; de faire rêver ; de marquer les esprits ; de développer sa notoriété ; de créer de l'émotion.

Compétences visées par le module

- Apprendre à déterminer son écosystème ;
- Apprendre à se définir et définir son personnage public ;
- Chercher les fondements de son storytelling ;
- Valoriser ses compétences ;
- Ecrire un storytelling qui intéressera sa cible et qui sera relayé.

Puis de former les bénéficiaires à réussir une présentation sous PowerPoint. Ce format sert majoritairement de support à une présentation à l'oral en groupes. Aussi, s'il est bien utilisé, il permet de capter l'attention d'une audience et de renforcer l'impact du propos.

Pour cela, il y a quelques règles de principe de structuration et de mise en page et mise en forme à connaître.

- Apprendre les bases de la rédaction d'un PowerPoint ;
- Comprendre le rôle du PowerPoint lors d'une présentation orale ;
- Comprendre le rôle du texte et de l'illustration dans un PowerPoint ;
- Maîtriser l'enchaînement des diapositives ;

## Public visé

Professionnels du marché de la culture et de la création artistique, personnes en voie de professionnalisation dans le champ de la culture, personnes cherchant à mettre en place une structure indépendante dans le domaine de la culture.

## Prérequis

Avoir un projet de création d'activité en indépendant ou de création d'une structure entrepreneuriale (Cie de théâtre, cours, galerie d'art, édition, production audiovisuelle...) dans le secteur culturel.



### **Déroulé du module (28 h réparties en présentiel et en distanciel) :**

Réparties en présentiel et en distanciel de la manière suivante :

- Sessions théoriques présentielle de 6 h (2 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges, les mises en application à travers des exemples pratiques.
- Session distancielle et réalisation de support s16 h à partir de plateforme LMS. Toutes questions peuvent être posées au formateur par le biais de la plateforme.

Chaque participant retrouve les savoirs théoriques développés dans la session en présentiel et suit un parcours de formation complémentaire lui permettant de développer ses compétences en autonomie.

- Session évaluation présentielle de 6 h (2 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges.

### **Validation des acquis en fin de module et période de formation**

- Remise et présentation orale d'un PowerPoint modèle de présentation du projet.
- Correction et débriefing par l'intervenant

### **Modalités et délais d'accès**

Chaque demande fait l'objet d'un entretien individuel sur site, permettant d'évaluer la pertinence et l'adéquation entre la proposition de formation et les besoins identifiés de la personne. Un minimum de 10 personnes est nécessaire pour le maintien de la session.

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Espace ERP au rez-de-chaussée dédié à la formation entièrement équipé en ordinateur, connexion internet et pour la visio-conférence.

Accès 7 jours sur 7 – 24h/24 de chez soi à la plateforme e-learning

### **Moyens pédagogiques**

Ordinateur, vidéo projecteur, connexion internet, visio-conférence, accès plateforme LMS

## MODULE 2 : REDIGER LE DOSSIER DE PRESEN- TATION DE SON PROJET

### Objectif du module

Bien rédiger le dossier de présentation d'un projet participe grandement à sa réussite. Il doit permettre à tout lecteur de comprendre rapidement de quoi il parle ; exposer les enjeux et à qui il s'adresse et sa pertinence dans son écosystème ; expliquer sa mise en œuvre et les résultats attendus. Il doit donc être précis et bien ciblé. Ce dossier est l'aboutissement de tout un travail parallèlement mené sur l'étude de marché, le modèle économique, sur la diffusion...

C'est pourquoi l'objectif de ce module est d'en maîtriser les règles pour mieux répondre aux attentes des différents interlocuteurs.

### Compétences visées par le module

- Rédiger son dossier en fonction d'une cible : collectivités territoriales, mécènes, fondations, financeurs privés (type banque, business Angel), associés...
- Comprendre les éléments de langage et le type de contenus attendus.
- Connaître les techniques de spécificiques rédaction et rédiger sa candidature
- Utiliser des outils graphiques en open source type Canva et faire une présentation soignée graphiquement et bien illustrée.

### Public visé

Professionnels du marché de la culture et de la création artistique, personnes en voie de professionnalisation dans le champ de la culture, personnes cherchant à mettre en place une structure indépendante dans le domaine de la culture.

### Prérequis

Avoir un projet de création d'activité en indépendant ou de création d'une structure entrepreneuriale (Cie de théâtre, cours, galerie d'art, édition, production audiovisuelle...) dans le secteur culturel.

### Déroulé du module (39 h réparties en présentiel et en distanciel) :

- Session théorique présentielle de 9 h (3 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges, les mises en application à travers des exemples pratiques.
- Session distancielle et réalisation des documents estimée à 24 h à partir de plateforme LMS . Chaque participant retrouve les savoirs théoriques développés dans la session en présentiel et suit un parcours de formation complémentaire lui permettant de développer ses compétences en autonomie. Toutes questions peuvent être posées au formateur par le biais de la plateforme.
- Session évaluation présentielle de 6 h (2 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges.



### **Validation des acquis en fin de module et période de formation**

- Remise et présentation orale du dossier sous PDF
- Correction et débriefing par l'intervenant

### **Modalités et délais d'accès**

Chaque demande fait l'objet d'un entretien individuel sur site, permettant d'évaluer la pertinence et l'adéquation entre la proposition de formation et les besoins identifiés de la personne. Un minimum de 10 personnes est nécessaire pour le maintien de la session.

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Espace ERP au rez-de-chaussée dédié à la formation entièrement équipé en ordinateur, connexion internet et pour la visio-conférence.

Accès 7 jours sur 7 – 24h/24 de chez soi à la plateforme e-learning

### **Moyens pédagogiques**

Ordinateur, vidéo projecteur, connexion internet, visio-conférence, accès plateforme LMS

# MODULE 3 :

## METTRE EN PLACE SON MODELE ECONOMIQUE ET SON BUDGET.

### REALISER UNE ETUDE DE MARCHÉ

#### Objectif du module

Savoir penser le modèle économique d'un projet est indispensable pour sa mise en place et son développement. Il permet d'affirmer ou infirmer sa stratégie, explorer de nouvelles pistes possibles, de consolider ses actions.

Etablir un ou plusieurs budgets permet donc de réfléchir à la faisabilité de son projet et calculer sa rentabilité dans l'avenir.

Quelle que soit la nature d'un projet « commercial » ou pas, l'étude de marché est une étape importante et éclairante pour le positionnement de l'offre, de son « produit ». En effet, une étude de marché est un travail d'exploration en vue de mesurer, analyser et comprendre le fonctionnement réel de mon marché. C'est donc une phase à ne pas négliger car elle peut livrer des informations précieuses pour la future activité.

#### Compétences visées par le module

##### Budget :

- Savoir ce qu'est un modèle économique dans la conception d'un projet
- Comprendre la nécessité de construire plusieurs budgets prévisionnels ;
- Comprendre les principes de bases et la notion d'équilibre budgétaire
- Établir un budget prévisionnel : comment établir les revenus et les dépenses
- Utiliser un logiciel de type excel

##### Étude de marché :

- Apprendre à bien définir sa cible en créant des profils types que ce soit des personnes ou des sociétés, institutions
- Étudier la concurrence et l'environnement ; cerner les risques, les opportunités ; maîtriser l'environnement où on va évoluer
- Définir une stratégie sur le plan opérationnel pour développer son projet, les moyens les plus adaptés,...

#### Public visé

Professionnels du marché de la culture et de la création artistique, personnes en voie de professionnalisation dans le champ de la culture, personnes cherchant à mettre en place une structure indépendante dans le domaine de la culture.

#### Prérequis

Avoir un projet de création d'activité en indépendant ou de création d'une structure entrepreneuriale (Cie de théâtre, cours, galerie d'art, édition, production audiovisuelle...) dans le secteur culturel.



### **Déroulé du module (21 h réparties en présentiel et en distanciel ) :**

- Session théorique présentielle de 18 h (6 x 3 h) format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges, les mises en application à travers des exemples pratiques.
- Session distancielle et réalisation des documents estimées à 24 h à partir de plateforme LMS. Chaque participant retrouve les savoirs théoriques développés dans la session en présentiel et suit un parcours de formation complémentaire lui permettant de développer ses compétences en autonomie. Toutes questions peuvent être posées au formateur par le biais de la plateforme.
- Session évaluation présentielle de 6 h (2 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges.

### **Validation des acquis en fin de module et période de formation**

- Remise et présentation orale d'un document sous un format excel répondant à la consigne mettant en œuvre les compétences attendues.
- Correction et débriefing par l'intervenant

### **Modalités et délais d'accès**

Chaque demande fait l'objet d'un entretien individuel sur site, permettant d'évaluer la pertinence et l'adéquation entre la proposition de formation et les besoins identifiés de la personne. Un minimum de 10 personnes est nécessaire pour le maintien de la session.

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Espace ERP au rez-de-chaussée dédié à la formation entièrement équipé en ordinateur, connexion internet et pour la visio-conférence.

Accès 7 jours sur 7 – 24h/24 de chez soi à la plateforme e-learning

### **Moyens pédagogiques**

Ordinateur, vidéo projecteur, connexion internet, visio-conférence, accès plateforme LMS

# MODULE 4 :

## PAYSAGE ECONOMIQUE DE LA CULTURE ET RECHERCHER DE FINANCEMENTS PUBLICS ET PRIVES

### Objectif du module

Le montage de projet culturel se donne généralement plusieurs objectifs simultanés : mobiliser ceux qui vont le mettre en œuvre ; trouver les financements nécessaires et bien sûr, toucher le public souhaité.

Pour cela, il est important de clarifier l'objectif fondamental du projet et s'assurer qu'il est partagé de façon homogène par l'ensemble de l'équipe, s'assurer de l'accord et du soutien des partenaires clefs et qu'il n'y a pas d'obstacles majeurs à la réalisation du projet et connaître l'environnement culturel local, régional, national.

Par ailleurs la culture relève en France de multiples formes de financements :

- pour les entreprises qui relèvent d'un statut commercial (entreprises individuelles ou sociétés), les financements sont principalement « marchands »
- pour les entreprises de l'économie sociale, très nombreuses dans le secteur, les financements sont beaucoup plus larges (recettes marchandes, subventions publiques, mécénats...)

Financement public ou financeurs privés, il est essentiel d'identifier ces différentes formes pour penser un modèle économique viable.

### Compétences visées par le module

- Faire la distinction entre marché public et subvention
- Identifier les différentes formes de subvention
- Connaître les partenaires publics et la structure des financeurs publics afin de bien cibler sa demande
- Faire la distinction entre parrainage et mécénat
- Comprendre les principes du mécénat, les incitations fiscales pour les particuliers et les entreprises
- Connaître les préalables au montage de projet en vue d'une demande de subvention ou de mécénat
- Identifier les points clefs de la démarche de recherche de subvention ou de mécénat
- Maîtriser la mise en forme du projet : le dossier de demande de subvention ou de mécénat
- Trouver l'équilibre entre les différents financeurs

### Public visé

Professionnels du marché de la culture et de la création artistique, personnes en voie de professionnalisation dans le champ de la culture, personnes cherchant à mettre en place une structure indépendante dans le domaine de la culture.



### **Prérequis**

Avoir un projet de création d'activité en indépendant ou de création d'une structure entrepreneuriale (Cie de théâtre, cours, galerie d'art, édition, production audiovisuelle...) dans le secteur culturel.

**Déroulé du module** (24 h réparties en présentiel et en distanciel) :

- Session théorique présentielle de 18 h (6 x 3 h) format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges, les mises en application à travers des exemples pratiques.
- Session distancielle complémentaire de 6 h à partir de plateforme LMS. Chaque participant retrouve les savoirs théoriques développés dans la session en présentiel et suit un parcours de formation complémentaire lui permettant de développer ses compétences en autonomie. Toutes questions peuvent être posées au formateur par le biais de la plateforme.

### **Validation des acquis en fin de module et période de formation**

- Document, une page maximum, décrivant le positionnement du projet du bénéficiaire au regard du paysage économique de la culture et liste des financeurs envisagés.

### **Modalités et délais d'accès**

Chaque demande fait l'objet d'un entretien individuel sur site, permettant d'évaluer la pertinence et l'adéquation entre la proposition de formation et les besoins identifiés de la personne. Un minimum de 10 personnes est nécessaire pour le maintien de la session.

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Espace ERP au rez-de-chaussée dédié à la formation entièrement équipé en ordinateur, connexion internet et pour la visio-conférence.

Accès 7 jours sur 7 – 24h/24 de chez soi à la plateforme e-learning

### **Moyens pédagogiques**

# MODULE 5 : CHOISIR ET METTRE EN PLACE UNE STRUCTURE JURIDIQUE ADAPTEE A SON ACTIVITE

## Objectif du module

Dans ce module sont traitées les différentes structures juridiques proposées.

Il est important de choisir sa structure juridique en fonction de son projet, et du modèle économique envisagé. Comprendre la constitution puis le fonctionnement d'une structure permet d'éviter des écueils potentiellement préjudiciables à la future activité.

Avoir une structure porteuse associative est le choix le plus souvent retenu dans le secteur culturel. Elle permet de formaliser son action, ses démarches et de mener si besoin, un travail d'équipe.

Face à de potentiels partenaires financiers, l'association est la preuve de la capacité de ses membres à fédérer, s'organiser et vouloir pérenniser le projet.

Il est donc nécessaire d'en connaître les principes de fonctionnement pour faire les bons choix lors de sa création en fonction de son projet et une fois l'association créée, savoir la gérer.

## Compétences visées par le module

- Connaître les différentes formes de structures juridiques existantes
- Identifier les statuts juridiques « personne physique » des statuts juridiques « personne morale »
- Distinguer les différents régimes fiscaux, sociaux et les démarches à accomplir pour débiter son activité
- Connaître les règles juridiques relevant du statut d'artiste-auteur
- Faire le choix de la forme associative versus la forme société

## Public visé

Professionnels du marché de la culture et de la création artistique, personnes en voie de professionnalisation dans le champ de la culture, personnes cherchant à mettre en place une structure indépendante dans le domaine de la culture.

## Prérequis

Avoir un projet de création d'activité en indépendant ou de création d'une structure entrepreneuriale (Cie de théâtre, cours, galerie d'art, édition, production audiovisuelle...) dans le secteur culturel.

**Déroulé du module** ( 15 h réparties présentiel ou en distanciel) :



### **Déroulé du module** ( 29 h réparties en présentiel ou en distanciel) :

- Session théorique présentielle de 15 h (5 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges, les mises en application à travers des exemples pratiques.
- Session distancielle et réalisation des documents estimés à 8 h à partir de plateforme LMS . Chaque participant retrouve les savoirs théoriques développés dans la session en présentiel et suit un parcours de formation complémentaire lui permettant de développer ses compétences en autonomie. Toutes questions peuvent être posées au formateur par le biais de la plateforme.
- Session évaluation présentielle de 6 h (2 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges.

### **Validation des acquis en fin de module et période de formation**

- Remise et présentation orale du choix juridique et rédaction de statuts si choix d'une société ou d'une association.
- Correction et débriefing par l'intervenant

### **Modalités et délais d'accès**

Chaque demande fait l'objet d'un entretien individuel sur site, permettant d'évaluer la pertinence et l'adéquation entre la proposition de formation et les besoins identifiés de la personne.

Il est proposé 4 sessions dans une année : une tous les deux mois.

Un minimum de 10 personnes est nécessaire pour le maintien de la session.

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Espace ERP au rez-de-chaussée dédié à la formation entièrement équipé en ordinateur, connexion internet et pour la visio-conférence.

Accès 7 jours sur 7 – 24h/24 de chez soi à la plateforme e-learning

### **Moyens pédagogiques**

Ordinateur, vidéo projecteur, connexion internet, visio-conférence, accès plateforme LMS

# MODULE 6 : COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA COMMUNICATION, UTILISER LES RESEAUX SOCIAUX ET LA COMMU- NICATION DIGITALE

## Objectif du module

Dans cette société ultra-informative, une bonne communication est une des clés de la réussite d'un projet dans le secteur culturel. Car on peut avoir le meilleur projet du monde, si personne ne nous suit dans ce projet, tout le temps, l'énergie et l'argent que l'on aura dépensé n'auront servi à rien. Donc bien communiquer, c'est apprendre à délivrer la bonne information à la bonne personne au bon moment, au bon endroit dans le bon format, avec le bon support et avec un objectif clair.

## Compétences visées par le module

### Enjeux de la communication :

- Maîtriser le schéma de communication et ses enjeux
- Comprendre la règle des 7 questions : Pourquoi ? - Pour qui ? - Quoi ? - Combien ? - Comment ? - Quand ? - Avec qui ?
- Prendre conscience de l'impact visuel de sa communication en créant notamment de jolis supports : book professionnel, site web...
- Évaluer l'impact de ses actions de communication

### Réseaux sociaux et communication digitale :

- Comprendre le fonctionnement des différents réseaux sociaux outils Facebook, Instagram, Behance, Twitter, Pinterest ; leurs spécificités et leur usage ;
- Comprendre quels sont les avantages à utiliser les réseaux sociaux : présenter son travail, déclencher des ventes, créer de la notoriété....
- Définir sa stratégie en ligne en privilégiant la qualité des posts et maîtriser leur fréquence ;
- Mettre en place une newsletter : panorama des outils à disposition.

## Public visé

Professionnels du marché de la culture et de la création artistique, personnes en voie de professionnalisation dans le champ de la culture, personnes cherchant à mettre en place une structure indépendante dans le domaine de la culture.

## Prérequis

Avoir un projet de création d'activité en indépendant ou de création d'une structure entrepreneuriale (Cie de théâtre, cours, galerie d'art, édition, production audiovisuelle...) dans le secteur culturel.



### **Déroulé du module** (17 h réparties en présentiel ou en distanciel) :

- Session présentielle de 9 h (3 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges, les mises en application à travers des exemples pratiques.
- Session distancielle et réalisation des documents estimés à 11 h à partir de plateforme LMS . Chaque participant retrouve les savoirs théoriques développés dans la session en présentiel et suit un parcours de formation complémentaire lui permettant de développer ses compétences en autonomie. Un atelier de pratique en distanciel (3h) est réalisé avec l'intervant. Toutes questions peuvent être posées au formateur par le biais de la plateforme.
- Session évaluation présentielle de 6 h (2 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges.

### **Validation des acquis en fin de module et période de formation**

- Remise et présentation à l'oral des différents supports
- Correction et débriefing par l'intervenant

### **Modalités et délais d'accès**

Chaque demande fait l'objet d'un entretien individuel sur site, permettant d'évaluer la pertinence et l'adéquation entre la proposition de formation et les besoins identifiés de la personne. Un minimum de 4 personnes est nécessaire pour le maintien de la session.

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Espace ERP au rez-de-chaussée dédié à la formation entièrement équipé en ordinateur, connexion internet et pour la visio-conférence.

Accès 7 jours sur 7 – 24h/24 de chez soi à la plateforme e-learning

### **Moyens pédagogiques**

Ordinateur, vidéo projecteur, connexion internet, visio-conférence, accès plateforme LMS

# MODULE 7 : PRESENTER SON PROJET EN MAI- TRISER SA PRISE DE PAROLE

## Objectif du module

Maîtriser ses émotions, structurer son discours de manière à capter l'attention, savoir présenter et argumenter pour défendre son projet auprès d'un financeur ou un directeur d'un lieu culturel dans autant de situations qui nécessitent que la personne soit à l'aise à l'oral ; à l'aise avec la prise de parole en public.

## Compétences visées par le module

- Comprendre les codes de la communication verbale
- Structurer son discours de manière efficace
- Apprendre à parler de soi et de son travail artistique
- Savoir négocier en fonction de ses interlocuteurs

## Public visé

Professionnels du marché de la culture et de la création artistique, personnes en voie de professionnalisation dans le champ de la culture, personnes cherchant à mettre en place une structure indépendante dans le domaine de la culture.

## Prérequis

Avoir un projet de création d'activité en indépendant ou de création d'une structure entrepreneuriale (Cie de théâtre, cours, galerie d'art, édition, production audiovisuelle...) dans le secteur culturel.

## Déroulé du module (12 h réparties en présentiel ou en distanciel) :

- Session présentielle de 6 h (2 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges, les mises en application à travers des exemples pratiques.
- Session évaluation présentielle de 6 h (2 x 3 h), format collectif, 4 à 16 participants, favorisant les échanges.

## Validation des acquis en fin de module et période de formation

- Présentation à l'oral, filmée, du bénéficiaire devant le groupe
- Débriefing par l'intervenant

## Modalités et délais d'accès

Chaque demande fait l'objet d'un entretien individuel sur site, permettant d'évaluer la pertinence et l'adéquation entre la proposition de formation et les besoins identifiés de la personne. Un minimum de 10 personnes est nécessaire pour le maintien de la session.



### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Espace ERP au rez-de-chaussée dédié à la formation entièrement équipé en ordinateur, connexion internet et pour la visio-conférence.

Accès 7 jours sur 7 – 24h/24 de chez soi à la plateforme e-learning

### **Moyens pédagogiques**

Ordinateur, vidéo projecteur, connexion internet, visio-conférence, accès plateforme LMS

