

# PARCOURS EMERGENCE : ENTREPRENDRE DANS LE SECTEUR CULTUREL ET CRÉATIF



## PUBLIC

Porteurs de projet culturel et professionnels du secteur culturel

## PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création d'entreprise dans le secteur culturel et créatif

## INTERVENANTS

Formateurs et consultants de la création d'entreprise.  
Professionnels du secteur culturel

## ÉVALUATION DE LA FORMATION

La formation sera suivie d'une évaluation sous forme d'un dossier bilan et d'un questionnaire rempli par les participants portant sur le déroulement de l'action afin de mesurer la satisfaction globale sur l'organisation, les qualités pédagogiques du formateur, les méthodes et les supports utilisés.

## SANCTION DE LA FORMATION

La formation sera sanctionnée par la remise d'une attestation individuelle de formation, mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

### Objectifs stratégiques :

- S'interroger sur ses motivations personnelles et professionnelles;
- Accorder ses compétences métiers à la mise en œuvre du projet;
- Développer des compétences de chef de projet/créateur d'entreprise;
- Formaliser son projet : en définir les objectifs, les enjeux et les moyens d'action;
- Mesurer les contraintes et les implications de la mise en œuvre du projet;

### Objectifs opérationnels :

- Acquérir les notions de base en gestion de projet
- Engagement collectif : Être capable de s'immerger dans un groupe et pouvoir échanger, être force de proposition et être capable de mutualiser ses savoirs et ses outils ;
- Réalisation ou finalisation de son étude de marché : Analyser son environnement / identifier les facteurs externes ayant une influence sur le marché pour positionner son offre ;
- Structuration juridique: Anticiper les contraintes techniques, réglementaires et administratives, comparer les principales formes juridiques qui existent et leurs caractéristiques et se positionner sur le statut le plus approprié à son projet ;
- Construire son Business Plan : Prévoir les investissements et les financements, prévoir la situation de la trésorerie, déterminer les résultats prévisionnels et la rentabilité du projet, prendre en compte les indicateurs financiers de base, confronter son projet aux acteurs du territoire (prospection partenaires, clients, concurrents) ;
- Définir la stratégie commerciale : Définir une cible de clientèle, mettre en place un fichier clients, savoir répondre à des propositions commerciales et/ou des appels d'offres ;
- Evaluer les perspectives de viabilité : Construire une stratégie de développement, élaborer son plan opérationnel sur 3 ans en cohérence avec sa stratégie

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### Approche pédagogique :

- Participative
- Prenant appui sur les projets réels des stagiaires

### Méthodologie :

- Réflexion stratégique associée à un outillage pratique
- Alternance de contenus à transmettre et d'exercices pratiques ou temps de questionnement collectifs

### Techniques d'animation :

- Brainstormings collectifs
- Réflexion collective autour du projet des stagiaires
- Appui sur support papier récapitulatif



- 3 mois
- 49 heures de formation
- 12h d'accompagnement individuel
- De 9h30 à 17h30 avec 1 heure de pause déjeuner



Nous contacter



Plateforme Dynamo / AMI  
41 rue Jobin  
Friche la Belle de Mai  
13003 Marseille

### Accessibilité

L'ensemble de nos locaux est accessible aux personnes à mobilité réduite.

Pour les autres types de handicap (sensoriel, psychique, déficience intellectuelle ou cognitive) un entretien préalable sera réalisé afin de vérifier l'adéquation entre le handicap et le projet de formation.



dynamo@amicentre.biz

## CONTENU DE LA FORMATION

- **Etude de marché**
- **Stratégie commerciale**
- **L'utilité sociale du projet : le cadre logique**
- **Stratégie de communication et RP**
- **Gestion financière**
- **Règlementations spécifiques du secteur culturel**

**La fin du Parcours Emergence est caractérisée par un comité de sortie lors duquel le stagiaire présente un bilan de son passage en Parcours Emergence devant des professionnels, partenaires de l'A.M.I.**



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Action de formation

*Mise à jour en Juillet 2023*