



# Déroulé pédagogique

Développer sa carrière artistique

<b>Horaires :</b>	De 9 h00 à 12 h 30 et de 13 h30 à 17 h00
<b>Moyens techniques</b>	Salle équipée d'ordinateur (fourni ou du stagiaire) et connexion internet

Durée : 35 h

## JOUR 1 Structurer son projet artistique et clarifier sa vision professionnelle

Module 1 : Structurer son projet artistique et clarifier sa vision professionnelle	Durée	Objectifs	Contenu	Démarche et Méthodes Pédagogiques	Moyens Pédagogiques
Début de stage	10 mn	L'animateur se présente. Il précise l'objectif et la durée de la formation. Il précise « les règles du jeu ». Interactivité, participation, bienveillance			
Evaluation en début de stage	10 mn	Chaque participant évalue ses connaissances/compétences au début de la session avec une grille d'évaluation			
Présentation des participants	40 mn	Tour de table : préciser le parcours professionnel, la situation actuelle, le projet de création d'entreprise/ les questions qui « préoccupent »			
<b>Séquence 1-1 :</b> Définir des objectifs	30 mn	Créer une vision à moyen et long terme (objectifs artistiques et professionnels)	Artistiques : exploration de nouveaux médiums, participation à des expositions spécifiques, développement d'une série cohérente. Professionnels : reconnaissance institutionnelle, collaboration avec des galeries, accès à des financements.	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé
<b>PAUSE</b>	30 min				
<b>Séquence 1-2 :</b> Etudier d'autres carrières	45mn	Comprendre les positionnements de chaque artiste	Étude de cas : trois artistes : émergents, en développement et confirmés.	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé
<b>Séquence 1-3 :</b> Créer pour qui ?	45mn	Définir son public cible et ses ambitions	Présentation des courants artistiques actuels, des cibles	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active :</b> Travail individuel ou en sous-groupe	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
<b>DEJEUNER</b>	60 min				
<b>Séquence 1-4 :</b> Savoir se positionner	30 mn	Analyser son positionnement	Définir son public cible et ses ambitions Comprendre le rôle du positionnement	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé

<b>Séquence 1-5</b> : Définir son univers artistique	<b>60 mn</b>	Pitcher son travail. Définir son univers artistique. Utiliser l'IA pour s'aider	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exercices introspectifs pour clarifier son identité, ses influences et ses aspirations artistiques.</li> <li>- Permettre aux artistes d'identifier et de définir leur univers artistique personnel, en lien avec leurs aspirations et leur contexte professionnel.</li> <li>- Aider les participants à formuler un début de projet artistique en tenant compte de leur identité artistique, de leur parcours, et des attentes du marché.</li> </ul>	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail individuel ou en sous-groupe	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
<b>PAUSE</b>	<b>30 min</b>				
<b>Séquence 1-6</b> : Rédiger sa démarche artistique.	<b>45 mn</b>	Atelier : rédaction d'une démarche artistique.	<p>Structure de questions guidée avec un template et Intelligence artificielle</p> <p>Chaque participant rédige une version courte (100-150 mots) et une version longue (300-400 mots) de sa démarche artistique. Objectif : Créer des textes adaptables à différents supports : portfolio, site web, candidature à un appel à projet.</p>	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail individuel	Exercice individuel sur la définition d'un marché  Intervention personnalisée de l'intervenant 10 min par stagiaire
<b>Séquence 1-7</b> : Intervenant expert	<b>60 mn</b>	Comment exposer dans un musée ?	Présentation de l'activité d'un directeur de musée d'art contemporain - 45 min et questions-réponses 15 min.	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé et questions réponses

## JOUR 2

### Développer une stratégie de communication et de visibilité

Module 2 : Communiquer pour être visible	Durée	Objectifs	Contenu	Démarche et Méthodes pédagogiques	Moyens Pédagogiques
--	-------	-----------	---------	-----------------------------------	---------------------

<b>Séquence 2-1</b> : Synthèse et feedback collectif de la dernière journée	<b>60 mn</b>	S'exercer à pitcher sa démarche artistique devant les autres.	Présentation des démarches artistiques de chaque stagiaire travaillées lors de la dernière journée. Feedback du groupe sur chaque stagiaire dans un esprit de critique constructive sans jugement.	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail groupe	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
<b>Séquence 2-2</b> : Support de communication	<b>45mn</b>	Définir et lister les éléments de communications dont l'artiste à besoin	Présentation des éléments de communications de 3 artistes	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé
<b>PAUSE</b>	<b>30 min</b>				
<b>Séquence 2-3</b> : Prendre en main son portfolio	<b>45mn</b>	utiliser l'outil Canva pour créer son portfolio	Présentation de l'outil et début de sélection d'image pour son portfolio	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé
<b>Séquence 2-4</b> : Elaborer un portfolio visuel et narratif	<b>45 mn</b>	Mettre en page son portfolio	Créer 20 pages représentant son travail	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail individuel	
<b>DEJEUNER</b>	<b>60 min</b>				
<b>Séquence 2-5</b> : Instagram	<b>45 mn</b>	Construire une stratégie sur Instagram	Bases stratégiques pour poster, analyser les contenus qui fonctionnent. Développer une stratégie de visibilité		Vidéo et PPT
<b>Séquence 2-6</b> : LinkedIn	<b>45 mn</b>	Atelier : rédaction d'une démarche artistique.	Le diagnostic externe Les différentes sources d'information Le Marché et les Clients potentiels		Vidéo et PPT
<b>PAUSE</b>	<b>30 min</b>				
<b>Séquence 2-7</b> : Intervenant expert	<b>90 mn</b>	Comment exposer dans une galerie?	Présentation de l'activité d'un(e) directeur(rice) de galerie - 60 min et questions-réponses 30 min.	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé et questions reponses

### JOUR 3

### Maîtriser la gestion administrative et financière

Module 3 : Financement et administration	Durée	Objectifs	Contenu	Démarche et Méthodes Pédagogiques	Moyens Pédagogiques
--	-------	-----------	---------	-----------------------------------	---------------------

<b>Séquence 3-1</b> : Synthèse et feedback collectif de la dernière journée	<b>60 mn</b>	S'exercer à présenter son portfolio et sa stratégie de communication.	Présentation des portfolios travaillées lors de la dernière journée. Feedback de l'intervention du galeriste et de la dernière journée	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail groupe	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
<b>Séquence 3-2</b> : Statuts juridiques des artistes	<b>30 mn</b>	Se situer dans les statuts et/ou choisir son statut	Comparaison des différents statuts (artiste-auteur, autoentrepreneur, société) Étude de cas des statuts : avantages et inconvénients selon les projets.	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur et tour de table	Exposé
<b>PAUSE</b>	<b>30 min</b>				
<b>Séquence 3-3</b> : Créer son business plan	<b>45mn</b>	Construire un plan financier pour l'année	Présentation de l'outil et début de sélection d'image pour son portfolio	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé
<b>Séquence 3-4</b> : Etablir un budget	<b>45 mn</b>	Connaitre tous les enjeux d'un budget pour un projet	3 possibilités de projets à construire avec des templates	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail de sous groupe	Exercice en sous groupe
<b>DEJEUNER</b>	<b>60 min</b>				
<b>Séquence 3-5</b> : Devis et factures	<b>45 mn</b>	Rédiger ses devis et ses factures	Création des templates	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur et tour de table	Vidéo et PPT
<b>Séquence 3-6</b> : Les financements	<b>45 mn</b>	Identifier des appels à projets, résidences et mécénats. Atelier : rédiger une candidature solide pour un financement	Identifier les sources de données et utiliser l'IA pour s'aider à rédiger	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur et tour de table	Vidéo et PPT
<b>PAUSE</b>	<b>30 min</b>				
<b>Séquence 3-7</b> : Intervenant expert	<b>90 mn</b>	Comment collaborer avec un commissaire d'exposition ?	Présentation de l'activité d'un(e) commissaire d'exposition de galerie - 60 min et questions-réponses 30 min.	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé et questions reponses

**JOUR 4**

**Favoriser le développement de réseaux professionnels**

Module 2 : Communiquer pour être visible	Durée	Objectifs	Contenu	Démarche et Méthodes Pédagogiques	Moyens Pédagogiques
<b>Séquence 4-1</b> : Synthèse et feedback collectif de la dernière journée	<b>60 mn</b>	Etude de candidatures et feedback sur les travaux des participants	Présentation des démarches artistiques de chaque stagiaire travaillées lors de la dernière journée. Feedback du groupe sur chaque stagiaire dans un esprit de critique constructive sans jugement.	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail individuel	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
<b>Séquence 4-2</b> : Identifier son réseau	<b>45mn</b>	Comprendre son réseau et le développer	Qu'est-ce qu'un réseau professionnel et pourquoi est-il essentiel ?  Spécificités du réseautage dans le domaine artistique.  Exemples d'opportunités créées grâce à un bon réseau.	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé
<b>PAUSE</b>	<b>30 min</b>				
<b>Séquence 4-3</b> : Ressources	<b>45mn</b>	Construire son réseau à partir de ses ressources	Identifier ses contacts actuels : amis, famille, anciens collègues, écoles.  Développer sa présence en ligne : les réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, Instagram, etc.).  Participer à des événements locaux : vernissages, salons, résidences d'artistes	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail individuel	Exposé
<b>Séquence 4-4</b> : Premier contact	<b>45 mn</b>	Apprendre les techniques et stratégies de réseautage	Comment initier une conversation professionnelle.  Techniques pour présenter son travail en quelques minutes  Suivi et relance après une première rencontre.	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail de groupe	
<b>DEJEUNER</b>	<b>60 min</b>				

<b>Séquence 4-5</b> : Atelier réseau	<b>45 mn</b>	Simuler des situations de réseautage	Exercices en binômes ou petits groupes : Simulation d'un vernissage. Rencontre avec un potentiel partenaire. Entretien avec une galerie ou un curateur.		Vidéo et PPT
<b>Séquence 4-6</b> : Fidéliser	<b>45 mn</b>	Maintenir et faire évoluer son réseau	Techniques pour rester en contact avec ses relations professionnelles. Collaborations à long terme : construire des projets collectifs. Réflexion sur la valeur à apporter à son réseau.		Vidéo et PPT
PAUSE	<b>30 min</b>				
<b>Séquence 4-7</b> : Intervenant expert	<b>90 mn</b>	Quels sont les clefs de réussite d'un artiste?	Présentation de l'activité d'un(e) artiste - 60 min et questions-réponses 30 min.	<b>Démarche déductive</b> <b>Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur	Exposé et questions reponses

## JOUR 5 Soutenir la réalisation et la présentation de projets artistiques

Module 2 : Communiquer pour être visible	Durée	Objectifs	Contenu	Démarche et Méthodes Pédagogiques	Moyens Pédagogiques
<b>Séquence 5-1</b> : Synthèse et feedback collectif de la dernière journée	<b>30 mn</b>	Partage d'expériences : ce qui a fonctionné et les défis rencontrés. Synthèse des apprentissages précédents et conseils pratiques des intervenants.	Feedback du groupe sur chaque stagiaire dans un esprit de critique constructive sans jugement.	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail individuel	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
<b>Séquence 5-2</b> : Le projet	<b>60 mn</b>	Concevoir un projet artistique solide	Définir le concept central : identifier ses objectifs artistiques et son public cible. Structurer un projet : éléments-clés (concept, budget, planning, partenaires).	<b>Démarche inductive</b> <b>Méthode active</b> : Travail individuel	Exposé

PAUSE	30 min					
<b>Séquence 5-3</b> : Savoir présenter	45mn	Présenter son travail de manière convaincante	<p>Atelier pratique :</p> <p>Rédiger une présentation écrite percutante pour un jury, un galeriste ou un mécène.</p> <p>Adapter son discours selon son audience.</p>	<p><b>Démarche déductive</b></p> <p><b>Méthode expositive</b></p> <p>Informations descendantes de l'animateur</p>	Exposé	
<b>Séquence 5-4</b> : Savoir convaincre	45 mn	Travailler son éloquence et ses convictions	<p>Techniques pour gagner en assurance lors de présentations orales.</p> <p>Conseils sur l'usage de supports visuels efficaces (portfolios, diaporamas).</p>	<p><b>Démarche inductive</b></p> <p><b>Méthode active</b> : Travail individuel</p>		
DEJEUNER	60 min					
<b>Séquence 5-5</b> : Prendre confiance	30 mn	Finaliser son projet	<p>Feedback sur les portfolios et dossiers d'artistes.</p> <p>Amélioration des projets artistiques : équilibrer ambition et faisabilité.</p> <p>Travail en binômes pour enrichir les idées et solutions collaboratives.</p>	<p><b>Démarche inductive</b></p> <p><b>Méthode active</b> : Travail de groupe</p>	Vidéo et PPT	
<b>Séquence 5-6</b> : coaching individuel	60 mn	Atelier : rédaction d'une démarche artistique.	<p>Le diagnostic externe</p> <p>Les différentes sources d'information</p> <p>Le Marché et les Clients potentiels</p>		Vidéo et PPT	
PAUSE	30 min					

<p><b>Séquence 5-7</b> : Intervenant expert</p>	<p><b>90 mn</b></p>	<p>Présenter son projet artistique à un jury de professionnel</p>	<p>Présenter et défendre son projet devant un jury fictif composé des formateurs et d'autres participants.</p> <p>Prendre en compte les différents contextes (exposition, financement, collaboration).</p> <p>Feedback constructif et personnalisé des formateurs et du jury fictif.</p>	<p><b>Démarche déductive Méthode expositive</b> Informations descendantes de l'animateur</p>	<p>Exposé et questions reponses</p>
---	---------------------	---	--	--	-------------------------------------