



Programme de formation : Structurer et développer une activité artistique musicale

Public visé : Artistes musicaux (chanteurs, musiciens, compositeurs) souhaitant structurer et développer leur activité artistique musicale en autonomie, et managers d'artistes en début d'activité.

Prérequis :

- Maîtrise des bases des outils numériques (web, traitement de texte, réseaux sociaux, tableur).
- Avoir un projet de structuration et de développement d'activité artistique musicale.

Modalités et délais d'accès : Formation accessible toute l'année, entrées et sorties permanentes avec positionnement initial.

Durée : 70 heures (format mixte : présentiel et distanciel)

Tarif : 4200 €

Phase 1 – Clarifier son projet artistique et professionnel

Objectif : Poser les fondations de son activité en identifiant son identité artistique, ses objectifs professionnels et les moyens adaptés pour y parvenir.

- Identification du positionnement artistique et professionnel
- Définition des objectifs à court, moyen et long terme
- Auto-diagnostic (forces, faiblesses, besoins, ressources)
- Introduction aux structures juridiques et statuts d'artistes

Phase 2 – Structurer son activité : juridique, administratif, financier

Objectif : Apporter un cadre solide à son activité avec les bons choix de structure, d'organisation et de partenaires. (C1)

- Choix de la forme juridique et du statut adapté
- Introduction aux contrats liés à l'exploitation de l'œuvre (types, usages)
- Introduction à la gestion administrative et comptable

Phase 2 partie 1 : Maîtriser les contrats musicaux et protéger ses intérêts

Objectif : Savoir analyser les contrats liés à l'exploitation d'une œuvre musicale pour défendre ses droits artistiques et financiers. (C2)

- Lecture approfondie de contrats : édition, production, distribution, management
- Analyse des clauses sensibles : cession des droits, durée, rémunération, exclusivité
- Identification des engagements et des risques



- Outils et ressources juridiques spécialisées (modèles, guides, plateformes, avocats)
- Atelier : étude comparative de deux contrats réels, ajustements à proposer

Phase 2 partie 2 : Gérer efficacement son activité musicale

Objectif : Mettre en place une organisation professionnelle autonome et conforme aux exigences du secteur. (C3)

- Présentation des outils de gestion numérique : facturation, trésorerie, gestion des droits d'auteur
- Définition et automatisation des processus opérationnels : suivi des contrats, échéanciers, archivage
- Constitution d'un organigramme de prestataires (comptable, juriste, gestionnaire SACEM...) avec justification de leur choix
- Atelier : création de son tableau de bord d'activité et planification mensuelle

Phase 3 – Mettre en œuvre son organisation et sa gestion quotidienne

Objectif : Construire une méthode de gestion opérationnelle et autonome. (C3)

- Définir des processus (suivi des droits, échéanciers, archivage)
- Sélectionner les outils numériques adaptés
- Créer son réseau de prestataires (comptable, juriste, gestionnaire SACEM...)
- Atelier : planification et automatisation des tâches récurrentes

Phase 4 – Financer et faire grandir son projet

Objectif : Identifier les sources de financement, comprendre les critères d'éligibilité et savoir constituer un dossier. (C1/C3)

- Panorama des aides publiques et privées
- Stratégie de financement alignée avec le projet
- Préparation de dossiers de demande de financement
- Atelier : simulation de dossier et calendrier prévisionnel

Phase 5 – Construire et piloter sa communication digitale

Objectif : Développer une stratégie de visibilité cohérente avec son identité artistique. (C4)

- Benchmark et analyse de la concurrence
- Définition des personas et objectifs de communication
- Création de contenus multi-plateformes (posts, vidéos, formats)
- Élaboration d'un calendrier éditorial et publicitaire

Phase 6 – Promouvoir son projet par des campagnes efficaces et responsables

Objectif : Savoir utiliser les plateformes digitales pour promouvoir son activité de manière inclusive et mesurée. (C5)

- Lancer une campagne publicitaire ciblée
- Intégrer les principes de sobriété numérique et d'accessibilité



- Suivre les résultats et ajuster la stratégie (KPI, feedback)
- Atelier : construction et pilotage d'une mini-campagne

Phase 7 – Anticiper les évolutions et pérenniser son activité

Objectif : Mettre en place une veille active et rester pertinent dans un secteur en mutation. (C6)

- Outils et sources de veille
- Identifier les signaux faibles, tendances, innovations
- Intégration des éléments de veille dans sa stratégie
- Atelier : création de son système de veille personnalisé

Modalités d'évaluation :

- Dossier de projet professionnel accompagné
- Soutenance orale en condition réelle

Accessibilité handicap : Aménagement possible sur demande via le référent handicap.