




HEPHATA

**Catalogue de
formations
2020-2021**

Les formations Hephata

Notre expertise du patrimoine au service de l'autonomie des monuments

Créée en 2017, Hephata a pour mission d'accompagner la **valorisation économique du patrimoine historique et des territoires**. Forte de ses interventions auprès de 3 500 personnes (propriétaires, chefs d'entreprise, cadres...) et de ses rencontres avec les spécialistes du secteur, Hephata a développé des méthodes pertinentes pour approcher le patrimoine dans sa singularité et ses contraintes.

Ainsi les formations Hephata sont issues de plus d'une centaine de travaux menés dans le cadre du Labo du Patrimoine et de nombreuses missions d'accompagnement réalisées auprès de gestionnaires de monuments depuis 2017.

De la recherche de financements jusqu'à la gestion d'activités économiques, notre but est de **professionnaliser les acteurs du patrimoine** et **favoriser l'autonomie des monuments**.

Nos formations s'adressent à ceux qui souhaitent saisir les enjeux du patrimoine: **particuliers, associations, entreprises et collectivités**, qu'ils soient propriétaires, gestionnaires ou acteurs périphériques (tourisme, hôtellerie, immobilier, etc.)

Par ces formations, nous souhaitons mettre à disposition des **outils professionnels et adaptés au secteur du patrimoine, favorisant la pérennité et la réussite des projets menés**.



Ces formations ont été sélectionnées par le Ministère de la Culture dans le cadre de l'appel à projet en vue de professionnaliser les acteurs du patrimoine (Novembre 2020), ainsi que par Atout France dans le cadre du programme Réinventer le Patrimoine (Décembre 2020).

Camille de Varax

Directrice du Pôle Formations
camille.devarax@hephata.fr

Hephata

25 rue Godot de Mauroy
75009 Paris

+33 (0)1 75 43 99 73

www.formation-hephata.fr

Notre offre de formations

Notre offre de formation s'articule autour de 3 formules, afin de répondre le plus précisément aux besoins des acteurs du patrimoine.

A la carte, sur mesure, plus ou moins spécifiques, ces formules s'adaptent aux besoins et contraintes des participants.

Le "Parcours" de formations

Parcours de cinq modules d'une journée chacun, pouvant être suivi en totalité ou à la carte, selon les besoins des participants. Ce parcours peut être réalisé en visioconférence, ou en immersion lors d'une session de 5 jours dans un lieu historique.

Ateliers thématiques

Ateliers ciblés sur une thématique précise, animés par un consultant Hephata ou un expert sélectionné par Hephata pour sa connaissance du sujet.

Le choix des thèmes est issu des retours et besoins émis par les propriétaires, gestionnaires ou acteurs du patrimoine que nous côtoyons dans le cadre de nos activités.

L'éventail des thèmes est évolutif afin d'être au plus proche des attentes et des actualités du secteur.

Formations sur mesure

Pour les entreprises ou les groupes, nous construisons des formations sur-mesure (sous formes de parcours complets, d'interventions ponctuelles, de séminaires, etc.), fondées sur l'expertise des consultants Hephata et avec le cas échéant le concours d'experts sélectionnés par notre équipe.



Nos points forts

 **L'adéquation** de la formation au besoin des participants grâce à un questionnaire préalable mesurant les attentes du stagiaire

 **L'alternance de théorie et de pratique** grâce à des témoignages vidéos, des études de cas et des exercices pratiques

 **L'animation en binôme** permettant de maintenir une **dynamique** au long de la journée

 Le **Livret du Participant**, support aux exercices pratiques et qui accompagne le stagiaire après la formation

 **L'accompagnement personnalisé** à l'issue de la formation grâce à un rendez-vous de suivi post formation

Le Parcours : formations à la carte ou en pack

Formations pour gestionnaires de site patrimoniaux

Les formations à la carte s'inscrivent dans un parcours conçu sur la base de l'expérience vécue et des méthodes développées dans le cadre des missions de conseil réalisées depuis 4 ans.

Elles répondent à des problématiques rencontrées par des propriétaires et gestionnaires de sites patrimoniaux. Les outils et méthodes qui font l'objet de ces formations sont donc des éléments éprouvés au quotidien par les consultants d'Hephata.

Ce parcours est découpé en **5 modules d'une journée chacun** comme illustré ci-dessous. Ces modules peuvent être **suivis séparément ou en totalité** selon les besoins des participants.





Formation Diagnostic

Objectifs de la formation

- Prendre conscience des atouts et contraintes du site pour prendre les bonnes décisions
- Disposer d'outils et méthodes pour établir un diagnostic factuel du site et des porteurs de projets, et soutenir des échanges objectifs
- Comprendre son environnement pour identifier des opportunités de développement (économiques, écologiques, culturelles) et inscrire son projet dans la réalité territoriale

Programme

Atelier 1 : identifier les forces et les contraintes du site

- Décrire les caractéristiques de son site
- Lister et qualifier les espaces disponibles
- Identifier les espaces "ressources" pour un développement d'activités

Atelier 2 : Auto-diagnostic

- Clarifier ses objectifs : autofinancement, préparation à la transmission, développement entrepreneurial, rayonnement historique et culturel...
- Identifier les ressources et moteurs internes des porteurs de projets

Atelier 3 : Analyse du territoire

- Savoir mener une analyse territoriale (méthode, thématiques, sources d'information)
- Comprendre les enjeux de l'environnement dans lequel s'inscrit le site

Atelier 4 : Les parties prenantes

- Savoir identifier les parties prenantes, à l'échelle locale, départementale, régionale
- Mettre en place un plan d'actions pour développer et entretenir ses relations

Atelier 5 : Synthèse du diagnostic

- Formaliser et analyser les résultats de l'analyse
- Définir et prioriser ses objectifs
- Définir son calendrier et le plan d'actions

Public visé

- Propriétaires et gestionnaires d'un monument historique, site d'exception, site patrimonial qui souhaitent développer un projet autour de son site
- Acteurs publics s'interrogeant sur les possibilités d'activités et de développement de leur patrimoine
- Futurs acquéreurs d'un site historique ou d'exception, comme une aide à la décision

Formateurs



Marie-Laetitia de Feydeau
Consultante



Camille de Varax
Directrice du pôle Formation

Modalités pratiques



1 journée en visioconférence



8 à 12 personnes



450€ TTC



voir prochaines dates sur le site
www-formation-hephata.fr



contact@hephata.fr

« Cette formation m'a inspirée, vous dévoilez beaucoup d'outils très pertinents issus d'un gros travail de la part d'Hephata. Cela donne une vision très claire et exhaustive sur notre patrimoine »

Violaine de Longeville (Château de Montcony, Bresse)

2 Formation Modèle économique

Objectifs de la formation

- Connaître les différents modèles possibles pour un lieu historique, avec ou sans ouverture au public
- Analyser les modèles innovants et leurs facteurs clés de succès
- Identifier les critères adaptés à son projet et à ses objectifs; sélectionner le ou les modèles adaptés aux caractéristiques du lieu et des porteurs de projet
- Choisir les bonnes hypothèses, comprendre et savoir utiliser les outils de projection pour bâtir de façon autonome ses projections financières

Programme

Atelier 1 : Panorama des activités possibles

- Comprendre les typologies d'activités
- Innover dans ses activités

Atelier 2 : Définir le modèle adapté à son projet

- Clarifier les objectifs du développement du projet : autofinancement, préparation à la transmission, développement entrepreneurial
- Identifier les opportunités liées au site lui-même et à l'environnement dans lequel il s'inscrit
- Définir l'identité et le concept unique associé à votre lieu

Atelier 3 : Les hypothèses

- Identifier l'ensemble des hypothèses utiles à la construction des projections financières (charges, ressources,)
- Construire des hypothèses adaptées à son projet à partir de sources fiables
- Elaborer 3 scénarii fiables dans le cadre du développement du projet

Atelier 4 : Les projections financières

- Apprendre à lire et expliquer un compte de résultat prévisionnel
- Intégrer les données récoltées dans les projections financières et les appliquer pour son projet
- Adapter les projections en fonction des scénarii
- Découvrir les principaux ratio de rentabilité : explication des ratios, des termes, etc;

Public visé

- Propriétaires et gestionnaires d'un monument historique, site d'exception, site patrimonial qui souhaitent rentabiliser ou financer de façon pérenne un lieu
- Futurs acquéreurs d'un site historique ou d'exception, comme une aide à la décision
- Agents immobiliers spécialisés dans les transactions de lieux historiques afin de mieux accompagner leurs clients

Formateurs



Marie-Laetitia de Feydeau
Consultante



Camille de Varax
Directrice du pôle Formation

Modalités pratiques



1 journée en visioconférence



8 à 12 personnes



450€ TTC



voir prochaines dates sur le site
www-formation-hephata.fr



contact@hephata.fr

« La formation peut permettre d'aller beaucoup plus vite, de se poser les bonnes questions plutôt que de tâtonner sur certaines étapes. Notamment tous les outils que vous fournissez, cela permet de structurer et d'accélérer la réflexion. Cela permet également de donner un plan pour le projet »

Xavier Charvin (Château de Niedernai, Alsace)



Formation Mise en oeuvre

Objectifs de la formation

- Accélérer la mise en oeuvre d'un projet avec une équipe formée
- Innover dans la façon de développer et d'adapter son projet, à la façon des entrepreneurs
- Faciliter le développement avec l'utilisation d'outils et de méthodes fiables

Programme

Atelier 1 : Choix de gestion externe ou interne

- Définir son modèle opérationnel
- Comprendre les rôles et activités qui relèvent du projet à développer
- Identifier les ressources disponibles (personnes, compétences, disponibilités)
- Connaître les options possibles

Atelier 2 : Quelle structure juridique privilégier?

- Connaître les différentes options possibles
- Les points de vigilances et critères de décision
- Identifier la ou les structures juridiques adaptées à SON projet

Atelier 3 : Le Management

- Préparer son équipe en définissant les rôles et fonctions de chacun
- Recruter et/ou former les personnes impliquées
- Intégrer les logiques itératives des start-up pour construire une gestion « agile » qui s'adapte aux surprises de gestion

Atelier 4 : La feuille de route

- Mettre en place un calendrier visuel qui tient compte des ambitions et des contraintes
- Relever des jalons clés
- Définir son plan d'actions
- Se lancer!

Public visé

- Propriétaires et gestionnaires d'un monument historique, site d'exception, site patrimonial qui souhaitent développer des activités autour de leur site
- Acteurs du tourisme ou de l'hôtellerie souhaitant développer un projet dans un lieu historique

Formateurs



Marie-Laetitia de Feydeau
Consultante



Camille de Varax
Directrice du pôle Formation

Modalités pratiques



1 journée en visioconférence



8 à 12 personnes



450€ TTC



voir prochaines dates sur le site
www-formation-hephata.fr



contact@hephata.fr

« C'est de l'expérience en condensé, je trouve ça incroyable! »

Martin de Roquefeuil (Château de Losse, Dordogne)

4 Formation Financement

Objectifs de la formation

- Connaître les acteurs du financement pour comprendre les différents types de financements possibles
- Définir une stratégie de financement pour cibler les financeurs adaptés aux objectifs, au montant et au calendrier de son projet
- Affûter ses arguments pour favoriser le succès des levées de fonds et créer une vraie relation avec les acteurs du financement

Public visé

- Propriétaires et gestionnaires d'un site patrimonial qui souhaitent développer un projet autour de leur site
- Acteurs publics s'interrogeant sur les possibilités de financement
- Futurs acquéreurs d'un site historique ou d'exception, comme une aide à la décision
- Responsable de mécénat d'une entité disposant d'un patrimoine historique

Programme

Atelier 1 : Panorama des financeurs

- Connaître les grandes familles de financeurs possibles
- Comprendre leurs principes de fonctionnement (subventions, mécénat, financement passif, financement participatif, etc)
- Comprendre les attentes et contreparties de chaque financeur pour mieux s'adapter à eux

Atelier 2 : Contextualiser son projet

- Prendre du recul et définir les moteurs du projet de financement
- Prendre conscience des atouts et limites du projet
- Identifier les bénéfices, contreparties et externalités positives associées au projet de financement

Atelier 3 : Définir sa stratégie

- Apprendre à découper le besoin de financement
- Identifier les familles de financements possibles
- Définir un plan d'actions

Atelier 4 : Mettre en oeuvre sa stratégie de financement

- Construire sa documentation
- Savoir communiquer de manière adaptée aux financeurs ciblés
- Quelles méthodes pour prospecter/ entrer en relation?
- Incarner son projet : le pitch

Formateurs



Marie-Laetitia de Feydeau
Consultante



Camille de Varax
Directrice du pôle Formation

Modalités pratiques



1 journée en visioconférence



8 à 12 personnes



450€ TTC



voir prochaines dates sur le site
www-formation-hephata.fr



contact@hephata.fr

« La formation sur les financements propose un contenu très complet qui va en profondeur, elle est de très bon niveau, il y a tout à prendre. L'alliance des témoignages et de la théorie est très percutante. ça rebooste et enclenche une nouvelle dynamique »

Sabrina Tavernier (Palais Niel, Toulouse)



Formation Commercialisation

Objectifs de la formation

- Identifier les canaux de distribution pertinents pour son offre et ses clients
- Savoir "marketer" les activités de son monument
- Comprendre et utiliser les outils digitaux au bénéfice de ses activités
- Savoir piloter son activité et s'adapter rapidement aux changements

Public visé

- Propriétaires et gestionnaires d'un site patrimonial qui souhaitent lancer ou développer des activités autour de leur site
- Propriétaires et gestionnaires d'un site déjà ouvert au public qui souhaitent redynamiser leur offre

Programme

Atelier 1 : Définir son offre

- Définir un concept marketing unique
- Connaître son offre, savoir la présenter de façon attractive
- Intégration des principes du marketing de lieux et du marketing digital (distribution des espaces patrimoniaux)
- Intégration de la logique de marque pour son chateau

Atelier 2 : La distribution

- Comment choisir ses canaux de distribution? Présentation des canaux traditionnels et innovants dans le patrimoine
- Quelques techniques pour comprendre qui sont mes clients et comment les atteindre, les Persona.

Atelier 3 : Communication

- Les principes d'une communication 360°
- Quelques exemples de communication réussie autour de châteaux et lieux historiques
- La communication traditionnelle
- La communication digitale : media (newsletters, réseaux sociaux, etc.), avantages, limites
- Comment optimiser la communication "passive" ? le réseau, le bouche à oreille, etc.
- Le Storytelling et le pitch

Atelier 4 : Le marketing digital

- Un site internet : pour quoi faire? Quelques exemples inspirants
- Le référencement
- La publicité (Google Ad)

Atelier 5 : Piloter sa commercialisation

- Définir les bons indicateurs et savoir les analyser
- Quelques techniques d'entrepreneurs appliquées au patrimoine

Formateurs



Marie-Laetitia de Feydeau
Consultante



Camille de Varax
Directrice du pôle Formation

Modalités pratiques



1 journée en visioconférence



8 à 12 personnes



450€ TTC



voir prochaines dates sur le site
www-formation-hephata.fr



contact@hephata.fr

Les Ateliers Thématiques

Les  en mains

Les Ateliers thématiques sont des **ateliers d'1h30**, sous forme de **webinaires**, pensés pour répondre à des sujets précis issus de nos échanges avec les acteurs du patrimoine. Ils peuvent être animés par des consultants Hephata ou par des experts spécialistes du sujet, sélectionnés par Hephata.

Quelques exemples d'ateliers

Les établissements culturels

- Diagnostic
- Définir un projet pour son église
- Financer la restauration de son église

Focus sur le crowdfunding

- Avantages / Inconvénients
- Comment choisir sa plateforme : les critères à prendre en compte
- Les facteurs clés de succès d'une campagne réussie

L'acquisition

- Financement d'une acquisition
- Décider de se lancer ou pas dans une acquisition
- Développer et valoriser un fonds de commerce

La transmission

- Se poser les bonnes questions
- Comment anticiper? Que faire à court terme?
- Quelles aides disponibles?

Association, fonds de dotation, fondation?

- Définitions et caractéristiques
- Gouvernance
- Avantages / Inconvénients



Les formations sur mesure

Les formations sur mesure sont à destination des associations, des entreprises et des collectivités qui souhaitent former un groupe de personnes sur des thématiques précises liées aux enjeux et spécificités du patrimoine.

Hephata propose d'adapter les contenus des formations à vos enjeux, et ainsi de dédier à vos collaborateurs, bénévoles ou partenaires un parcours de formation et un accompagnement sur la durée.

Quelques exemples de formations possibles :

Financer le patrimoine

- Avoir une connaissance transverse du financement du patrimoine : connaissance des financeurs traditionnels et innovants, méthodes pour faciliter la recherche de fonds liés à l'acquisition, distinguer les financements actifs des financements passifs...

Le patrimoine des territoires, le patrimoine de proximité

- Comprendre comment le patrimoine s'insère concrètement dans la vie locale et apporte de la valeur à un territoire donné
- Identifier des facteurs clés de succès d'un projet de développement économique ou culturel dans le patrimoine

Patrimoine & RSE

- Identifier comment le patrimoine peut répondre aux enjeux RSE des entreprises,
- Identifier les leviers d'impacts que le patrimoine représente dans le cadre d'une politique de développement durable

Les tendances du marché

- Avoir une connaissance fine du fonctionnement du marché du patrimoine au niveau des régions et dans d'autres pays que la France et comprendre la vision des pays, la culture associée, les usages

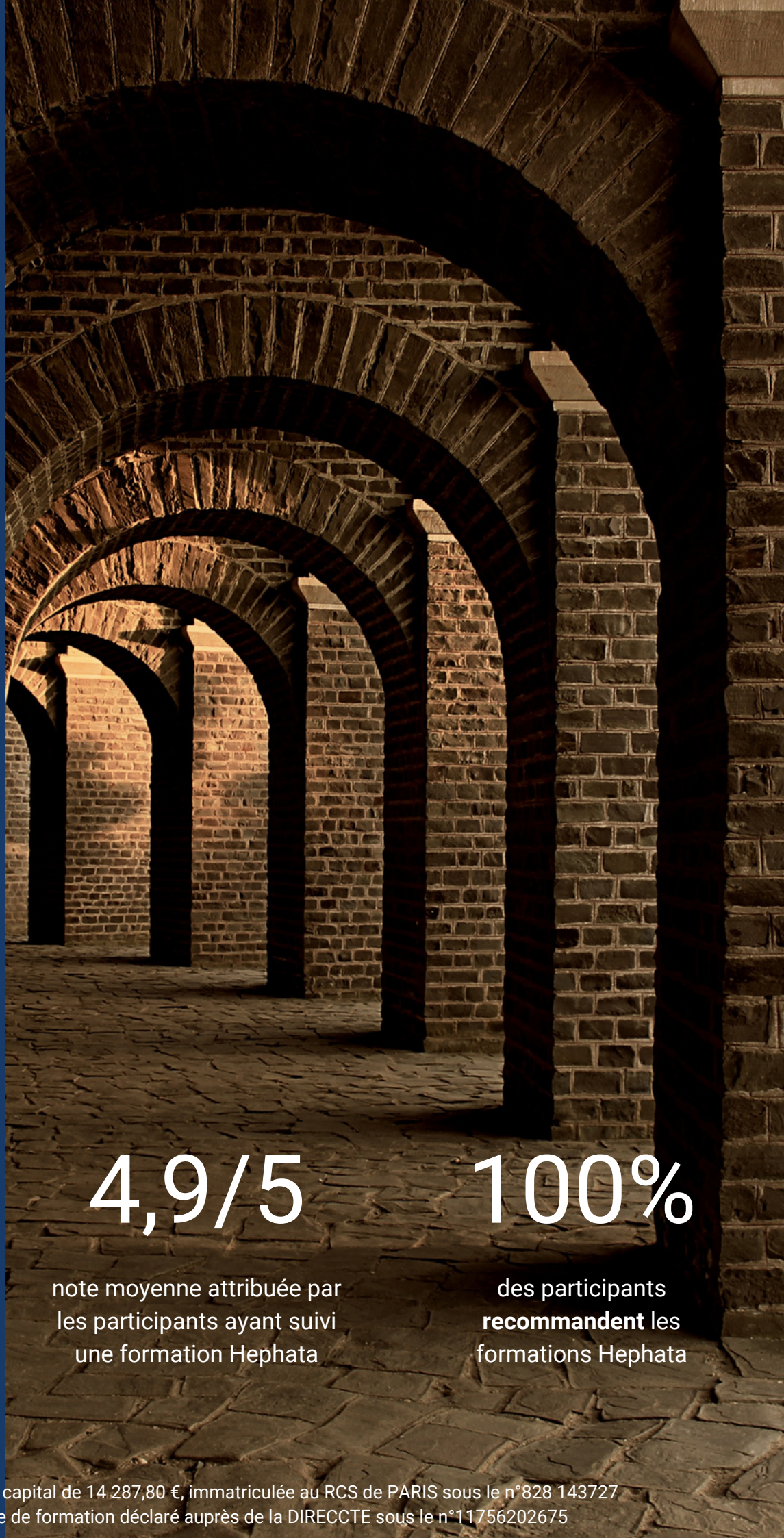


Nos points forts

- 🔑 La **personnalisation** de la formation au besoin des participants et au contexte du client
- 🔑 L'**illustration** par des cas pratiques et exemples concrets issus de l'expérience des intervenants
- 🔑 Une **double expertise** au service de vos formations sur mesure : l'organisation de séminaires et le contenu pédagogique
- 🔑 Le **suivi sur la durée** grâce à une session de rappel quelques semaines après la formation

Contact :

Camille de Varax
Directrice du Pôle Formations
camille.devarax@hephata.fr



Camille de Varax

Directrice du Pôle Formations
camille.devarax@hephata.fr

Hephata

25 rue Godot de Mauroy

75009 Paris

+33 (0)1 75 43 99 73

www.formation-hephata.fr

4,9/5

note moyenne attribuée par
les participants ayant suivi
une formation Hephata

100%

des participants
recommandent les
formations Hephata