

Le
damier

FORMATION PROFESSIONNELLE

**PRODUIRE, DIFFUSER ET VENDRE SON
SPECTACLE EN MILIEU RURAL**

Moulin de Nouara
Nouara
63600 Ambert

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Rédiger et mettre en œuvre une stratégie de production et de diffusion d'un spectacle adapté au milieu rural
- Identifier les potentiels partenaires financiers d'un projet
- Organiser et planifier les démarches auprès de votre réseau professionnel
- Utiliser les bons outils pour mener à bien la promotion, la négociation et la vente d'un spectacle.
- Établir un budget de création / production

PUBLICS CONCERNÉS :

- Salarié.e.s dans le spectacle vivant en charge de l'artistique, de la diffusion, de la communication, de la production ou de l'administration.
- Artistes professionnels ou en voie de professionnalisation
- Association culturelles, compagnies ou collectif d'artistes

PRÉ-REQUIS :

Il est nécessaire d'avoir une première expérience dans le spectacle vivant OU avoir un spectacle à diffuser ou en cours de création.

MOYEN ET MÉTHODE PEDAGOGIQUE

Support visuel (Prezi) pour l'animation de la formation (remise au stagiaire)

En présentiel et en groupe

Méthode expositive, méthode participative et active

LE CONTENU PEDAGOGIQUE :

Rédiger et mettre en œuvre une stratégie de production et de diffusion d'un spectacle

- Se situer dans l'environnement professionnel et au sein de sa structure, de son équipe : questionner son rôle pour mieux affirmer sa position
- Connaître et identifier les interlocuteurs : se positionner dans l'écosystème général de diffusion du spectacle vivant, artistique, politique, économique
- Travailler avec ses forces et ses faiblesses, anticiper les écueils de production sur la diffusion : contraintes techniques et logistiques, conditions d'accueil, équipe en tournée...
- Définir une stratégie de diffusion en lien avec les enjeux et les axes de développement de la compagnie en termes artistique, économique, de territoire, de structuration...
- Établir cette stratégie selon les différentes temporalités - temps court, moyen et long, objectifs rêvés et réalistes

Établir un budget de création / production

- De l'évaluation des besoins (techniques et humains) au choix de la bonne forme budgétaire.
- Le parcours de négociation : les outils essentiels
 - Définir son coût plateau, prix de vente, prix coproducteur, prix minimum
 - Établir une fiche financière complète

- Établir un devis complet et une fiche d'information, incluant les points de vigilance (transferts, droits d'auteur, planning...)
- Quelle marge de négociation dans le dialogue avec le lieu (fiche technique, conditions d'accueil, prix de vente...)

Identifier les potentiels partenaires financiers d'un projet

- Appréhender le contexte actuel de la production, recherches de financements et de lieux de résidence
- Développer un réseau et nourrir les relations aux professionnels de la programmation
- Identifier les partenaires potentiels, les réseaux adéquats, les plateformes intéressantes pour la mise en œuvre de la stratégie
- Travailler le réseau : les lieux de la rencontre, la prospection, l'importance de la veille
- Entretenir et nourrir les relations en s'inscrivant dans le temps long

Organiser et planifier les démarches auprès de votre réseau professionnel

- Comprendre les enjeux des calendriers (quand produire un spectacle et pourquoi), gérer son temps et ses priorités
- Élaborer un retro-planning, effectuer son suivi.
- Identifier les aides à la diffusion et les intégrer au plan de diffusion

Utiliser les bons outils pour mener à bien la promotion, la négociation et la vente d'un spectacle.

- Communication orale et écrite : savoir comment s'adresser à ses interlocuteurs
- Positionnement auprès des programmeurs
 - Déconstruire les a priori en questionnant la réalité des métiers de programmation
 - Trouver son positionnement dans la relation aux programmeurs
 - Définir son discours et l'adapter selon les modalités de communication et les temps de rencontres.
 - Construire un fichier adapté, l'alimenter et le mettre à jour
 - Quels sont les outils pertinents pour informer les diffuseurs ?

MODALITES D'ÉVALUATION :

Questionnaire de positionnement avant l'entrée en formation

Evaluation individuelle à l'issue de la formation

Questionnaire de satisfaction

LIEU ET DATES :

La formation se déroule sur 5 jours, du 17 au 21 octobre 2022 de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30

La formation se déroulera au Moulin de Nouara : Nouara, 63600 Ambert

DURÉE :

5 jours (35h)

Formation professionnelle : PRODUCTION, DIFFUSION – COMMUNICATION DE SPECTACLES

LE DAMIER, numéro de déclaration d'activité au titre de la formation professionnelle : 83630460363

TARIFS :

1650€ TTC (soit 47,10€/h)

FINANCEMENT :

Le DAMIER étant enregistré en tant qu'organisme de formation professionnelle reconnu au DataDock et certifié Qualiopi, différentes prises en charge peuvent être envisagées selon votre situation personnelle (financement par l'AFDAS, votre OPCO, Pôle Emploi, etc). Nous nous tenons à votre disposition pour vous renseigner et vous accompagner dans le montage de vos demandes de prise en charge.

DÉLAI D'ACCES :

Selon liste d'attente ; prévoir minimum un mois si demande de financement.

INTERVENANT-E-S :

Dorothee Machet est co-directrice du Centre Culturel le Bief, en charge de l'accompagnement des artistes. Auparavant, elle a travaillé avec des structures impliquant diverses disciplines artistiques : chargée de diffusion et production pour le collectif d'artistes Métalu A Chahuter, puis en charge de la médiation et des publics pour l'Entorse, lille3000, les 4Ecluses.

Adrien Givois, comptable du Centre Culturel le Bief, Adrien est formateur et chargé d'administration de nombreuses compagnies et associations issues du spectacle vivant.

RENSEIGNEMENTS :

Renseignement : Romain Bard / romain@ledamier.fr / 06 60 05 81 34

Renseignement Contenu pédagogique : Dorothee Machet / dorothee@lebief.org / 04 73 82 16 59 - www.lebief.org

Formation organisée en partenariat avec le Centre Culturel le Bief

