



**PROGRAMME DE
FORMATION**

**PRODUIRE, DIFFUSER ET
VENDRE SON SPECTACLE**

FORMATION PROFESSIONNELLE

Le
damier
formation

Au DAMIER
30 rue Drelon,
63000 Clermont-Ferrand

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Une approche spécifique du milieu rural pourra être apportée.

- 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.

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.

PUBLIC



- 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.



MOYENS ET MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Support visuel (Prezi) pour l'animation de la formation (remis au stagiaire)
En présentiel et en groupe
Méthode expositive, méthode participative et active

CONTENU PÉDAGOGIQUE :

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

- Introduction aux notions de base de la comptabilité.
- 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...

CONTENU PÉDAGOGIQUE :

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

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, sont les outils pertinents pour informer les diffuseurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION



- Questionnaire d'évaluation en amont de la formation.
- Évaluation individuelle à l'issue de la formation : QCM des connaissances de bases mentionnées lors de la formation
- Questionnaire de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

LE DAMIER est soucieux de garantir à tous.te.s sans discrimination l'égalité des droits et chances pour accéder à la formation professionnelle. Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap : dans ce cadre, merci de contacter notre référente handicap lors de votre inscription afin d'identifier et d'étudier les possibilités d'aménagement de la formation et mettre en place les conditions d'accueil adéquates dans nos locaux ou à distance.

Contacts :

Référente handicap – LE DAMIER

Cécile Kempf : formation@ledamier.fr | 09 50 26 89 05

AGEFIPH – Ressource Handicap Formation

Isabelle GRUYELLE – Marie-Pierre BARO
rhf-ara@agefiph.asso.fr | 04 74 94 20 21 – 06 22 10 01 52

DÉLAI D'ACCÈS :

Selon liste d'attente ; prévoir environ 3 semaines si demande de financement.



LIEU ET DATES

Durée : 5 jours - 35 heures

TARIF ET FINANCEMENTS

1750€ nets de taxe 35h (soit 50€/heure)

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

INTERVENANTS:

**FORMATION ORGANISÉE EN PARTENARIAT AVEC
LE CENTRE CULTUREL LE BIEF**



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:

Cécile Kempf / formation@ledamier.fr / 09 50 26 89 05

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