

Produire, diffuser et vendre un spectacle

Les démarches et outils pour réaliser son projet

La production et la diffusion d'un spectacle relève d'une démarche de projet. Analyser la carrière de l'artiste, élaborer une stratégie de diffusion, construire les budgets de production et de diffusion, chercher des financements, repérer les producteurs et les acheteurs, prévoir l'organisation d'une équipe en tournée, formaliser les éléments de présentation en constituent les principales étapes. Cette formation fournit des outils pratiques, immédiatement mobilisables dans l'usage quotidien des participants.

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- comprendre les logiques du créateur et du diffuseur
- repérer les sources de financement et les réseaux
- identifier les réseaux et comprendre leurs spécificités
- cibler les programmeurs potentiels et élaborer une stratégie de diffusion
- planifier la production et la diffusion
- améliorer la présentation du spectacle et construire un argumentaire de vente
- choisir le contrat approprié

A l'issue de cette formation, la structure ou la compagnie sera mieux armée pour élaborer une stratégie de production et de vente adaptée aux spécificités de son spectacle.

■ Publics et prérequis

Cette formation s'adresse aux personnes en charge du montage, de la diffusion ou de la vente d'un spectacle, au sein de compagnies ou de structures de production.

■ Parcours

Toutes nos formations sont indépendantes et complémentaires. A partir de chaque module, nous sommes en mesure de concevoir un parcours de formation individualisé et adapté au projet personnel ou professionnel de chaque participant.

■ Méthodes

La progression pédagogique de cette formation suit la démarche de développement de projet. Les participants expérimentent et se familiarisent avec les étapes qu'ils retrouvent en situation professionnelle.

■ Documentation

La ressource documentaire de cette formation suit son avancée pédagogique. Elle est remise aux participants au fur et à mesure de son déroulement, en fonction de chacune des thématiques abordées.

■ Validation des acquis et évaluation

La méthode pédagogique est centrée sur des allers et retours entre contenus théoriques et questionnements en rapport avec la situation professionnelle des stagiaires. En conséquence, la validation par le formateur des acquis de la formation, de la compréhension des questions abordées et de l'évolution des compétences se fait tout au long de l'action par un système de questions/réponses, d'exercices, de questionnaires et d'échanges entre les participants et lui-même. Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue du module. Elle précise les dates de réalisation et le volume horaire suivi.

Au cours de cette formation seront notamment abordées les thématiques suivantes :

Positionner le projet artistique

- la singularité du parcours artistique
- la compréhension du contexte
- le rôle du chargé de production

Elaborer les budgets de production et de diffusion

- les charges de production
- la masse salariale

- la quote-part des frais de fonctionnement
- le plan de financement
- l'amortissement de la production
- le calcul du prix de vente

Rechercher des aides à la création et à la diffusion

- les aides des sociétés civiles
- les subventions
- les autres financements
- les modes d'intervention

Repérer les producteurs et les acheteurs

- les scènes
- les lieux de productions
- les festivals
- les producteurs privés
- les logiques d'intervention

Améliorer les outils de présentation du spectacle

- l'identification des points clés
- le fond et la forme
- l'analyse de dossiers
- la parole autour du spectacle

Maîtriser la chaîne de production

- les plannings de production et de diffusion
- la répartition des tâches dans une équipe

Gérer la diffusion d'un spectacle

- le devis et la négociation financière
- les éléments contractuels
- les éléments techniques

Cycle de 35 heures

Liste des formations et dates programmées : www.agecif.com