



Une certaine idée de la formation

# Les formations des professionnels de la culture

Théâtre - musiques - danse - cirque - arts de la rue - musées - patrimoine - arts plastiques  
livre - arts visuels - cinéma - audiovisuel - arts numériques

# 2011

Lille - Nord-Pas de Calais

En partenariat avec **multicité**



Denis THÉVENIN  
Directeur de l'AGECIF



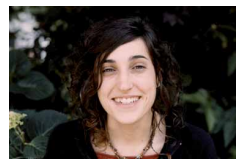
Jacques CHABRILLAT  
Responsable pédagogique



Jean-Philippe DURAND  
Responsable pédagogique



Manon FLORIO  
Assistante administrative



Julie GODIN  
Responsable de formation



Rémi THÉVENIN  
Responsable  
du développement  
informatique



Kevin THORET  
Responsable  
du développement  
multimédia



Emmanuelle WATTIER  
Directrice de Multicité



Sabrina ZIELINSKI  
Conseillère de formation

**Théâtre, musiques, danse, cirque, arts de la rue, musées, patrimoine,  
arts plastiques, livre, arts visuels, cinéma, audiovisuel, arts numériques**



multicité

Développeurs  
de territoire

# A Lille et dans le Nord-Pas de Calais, retrouvez la qualité des formations de l'AGECIF

## L'AGECIF se rapproche de vous

En 2011, Multicité et l'AGECIF ont décidé d'unir leurs énergies et leurs compétences pour développer une offre de formation professionnelle continue en Nord-Pas de Calais.

Destinée aux acteurs de la culture, et plus spécifiquement à ceux du spectacle vivant, elle se veut à la fois pointue dans les thèmes qu'elle traite et large dans l'éventail des sujets qu'elle aborde. Elle a été pensée selon une logique modulaire et pluriannuelle pour favoriser l'élaboration de parcours individualisés.

## Les formations de l'AGECIF sont prises en charge

La plupart de ces formations ont été agréées par l'AFDAS au titre du plan de formation régional organisé dans le cadre de l'ADEC (Action de développement de l'emploi et des compétences).

Aussi, si vous êtes intermittent du spectacle ou si vous êtes permanent d'une structure du spectacle vivant cotisant à l'AFDAS, les fonds publics engagés dans ce projet élargissent vos possibilités d'accès au dispositif.

## L'AGECIF programme de nouvelles sessions à votre demande

Vous ne trouvez pas la formation qui vous convient parmi celles qui sont détaillées dans ce catalogue ? Alors, reportez-vous à la page 6 ! Vous y découvrirez l'ensemble des modules agréés au titre de l'ADEC. A votre demande, nous les organisons pour tout groupe comportant un minimum de 6 personnes.

**Dès aujourd'hui, découvrez les 14 sessions programmées à Lille en 2011.**



22, rue de Picardie - 75003 PARIS  
Tél. 01 48 87 58 24 - Fax. 01 48 87 65 16

[www.agecif.com](http://www.agecif.com)

# Toujours à votre écoute, l'AGECIF simplifie l'accès à la formation



La procédure d'inscription aux formations de l'AGECIF concilie sérieux, simplicité et souplesse. Son équipe vous accueille et met tout en œuvre pour faciliter votre accès à la formation.

## Orientation pédagogique

Toute inscription nécessite un échange préalable afin de valider l'adéquation entre les objectifs de formation des participants et les objectifs pédagogiques de l'AGECIF.

- ▲ Julie Godin et Sabrina Zielinski vous conseillent par téléphone ou lors d'un entretien en face-à-face.
- Contactez-les au 01 48 87 58 24 ou à l'adresse : [formation@agecif.com](mailto:formation@agecif.com)

## Tarifs et devis

Le tarif de votre formation dépend du type de module. Il est dégressif pour rendre les parcours longs accessibles.

- ▲ Julie Godin et Sabrina Zielinski établissent un devis personnalisé.
- Contactez-les au 01 48 87 58 24 ou à l'adresse : [formation@agecif.com](mailto:formation@agecif.com)

## Financements et prises en charge

La plupart des formations programmées à Lille et dans le Nord-Pas de Calais entre dans le cadre de l'ADEC (Action de développement de l'emploi et des compétences). A ce titre, elles bénéficient d'un financement public de la part de DIRECCTE du Nord-Pas de Calais (Direction Régionale de l'Entreprise, de la Consommation, de la Concurrence, du Travail et de l'Emploi) et du FSE (Fonds Social Européen). Leur soutien permet de pratiquement doubler l'apport de la branche professionnelle. Aussi, si vous êtes intermittent du spectacle ou si vous êtes permanent d'une structure du spectacle vivant cotisant à l'AFDAS, vos possibilités d'accès au programme de formation se trouvent largement renforcées...

- ▲ Julie Godin et Sabrina Zielinski vous guident dans les modalités de prise en charge et vous aident dans le montage de votre dossier de financement.
- Contactez-les au 01 48 87 58 24 ou à l'adresse : [formation@agecif.com](mailto:formation@agecif.com)



22, rue de Picardie - 75003 PARIS  
Tél. 01 48 87 58 24 - Fax. 01 48 87 65 16

[www.agecif.com](http://www.agecif.com)

# En prise directe avec les besoins de terrain, découvrez la programmation de l'AGECIF



## Législation

Elaborer un contrat du spectacle <i>Formaliser la coproduction, la cession ou la coréalisation d'un spectacle</i>	8
Prévention des risques et sécurité pour la licence d'exploitant <i>Obtenir ou renouveler sa licence</i>	9
Droit d'auteur et droits voisins, les fondamentaux <i>Comprendre la législation et les usages</i>	10
Développer sa propre activité <i>Les clés du statut d'entrepreneur</i>	11
Engager et payer un intermittent du spectacle <i>Maîtriser le régime</i>	12
Maîtriser les impôts commerciaux <i>Optimiser sa fiscalité</i>	13

## Relations avec les publics

Construire un projet de médiation à l'échelle d'un territoire <i>Coopérer en réseau pour mobiliser les populations</i>	14
---	----

## Production et diffusion

Diffuser et vendre un spectacle <i>Gagner en efficacité dans la commercialisation de son spectacle</i>	15
Tour management in English <i>L'anglais et la diffusion du spectacle</i>	16
Vendre un spectacle et organiser une tournée à l'étranger <i>Repousser les frontières de son marché intérieur</i>	17

## Financement et partenariat

Développer un projet dans une logique d'économie sociale et solidaire <i>Les clés de l'alter management</i>	18
--	----

## Efficacité personnelle et professionnelle

Organiser son travail et gérer son temps <i>Cultiver son efficacité personnelle</i>	19
--	----

## Compétences et management

Piloter une équipe opérationnelle <i>Les clés du management de proximité</i>	20
---	----

# Dans le cadre du plan de formation régional, l'AGECIF prévoit 45 thématiques de formation

Le plan de formation régional Nord-Pas de Calais, organisé dans le cadre l'ADEC (Action de développement de l'emploi et des compétences), a retenu 45 thématiques élaborées par l'AGECIF.

Toutes ces formations peuvent être organisées à la carte, pour un groupe de 6 personnes minimum.

## Relation avec les publics

Construire un projet de médiation à l'échelle d'un territoire

*Coopérer en réseau pour mobiliser les populations*

Travailler avec le jeune public

*Mieux connaître le jeune public et le public jeune*

Travailler avec les publics issus du champ social

*Comprendre, donner accès et intégrer*

Travailler avec des structures de proximité

*Dynamiser la mobilité des publics*

Travailler avec des publics en situation de handicap

*Imaginer de nouveaux dispositifs pour favoriser l'accueil*

Construire un projet d'éducation artistique et culturelle

*Travailler avec les établissements scolaires*

Bien accueillir ses publics

*Professionaliser la relation d'accueil*

Gérer les tensions dans la relation d'accueil

*Gagner en sérénité pour mieux accueillir ses publics*

Formaliser ses besoins en matière de billetterie

*Définir ses attentes et anticiper les évolutions technologiques*

Prendre la parole en public

*Développez vos capacités d'expression*

Front of house management and customer relations in English

*L'anglais pour l'accueil des publics*

## Promotion et diffusion

Produire, diffuser et vendre un spectacle

*Les démarches et les outils pour réussir la promotion de son spectacle*

Produire et diffuser un spectacle de rue ou de cirque

*Les méthodes d'action pour la promotion de son spectacle*

Diffuser et vendre un spectacle

*Gagner en efficacité dans la commercialisation de son spectacle*

Vendre un spectacle et organiser une tournée à l'étranger

*Repousser les frontières de son marché intérieur*

Tour management in English

*L'anglais et la diffusion du spectacle*

Gérer ses contacts avec FileMaker Pro

*Booster son outil de production et de vente de spectacle*

Comprendre et rédiger une fiche technique

*Les clés de la technique pour les non gestionnaires*

Evaluer les coûts et calculer le prix de vente d'un spectacle

*Chiffrer pour vendre*

## Financement et partenariat

Culture et partenaires publics

*Inscrire son projet dans les politiques publiques*

Culture et partenaires privés

*Connaître et convaincre les mécènes et les sponsors*

Développer un projet dans une logique

d'économie sociale et solidaire

*Les clés de l'alter management*

Votre projet culturel et l'Europe

*Positionner, concevoir, planifier et mettre en œuvre son projet*

Travailler dans les quartiers sensibles

*Insuffler une nouvelle dynamique à la politique de la ville*

## Législation

Introduction à l'administration d'une compagnie

*Prendre en main la gestion d'une compagnie*

Le contrat de travail

*Sécuriser la relation au salarié*

Elaborer un contrat du spectacle

*Formaliser la coproduction, la cession ou la coréalisation d'un spectacle*

Maîtriser les impôts commerciaux

*Optimiser sa fiscalité*

Droit d'auteur et droits voisins, les fondamentaux

*Comprendre la législation et les usages*

Prévention des risques et sécurité pour la licence d'exploitant

*Obtenir ou renouveler sa licence*

## **Gestion**

Introduction à l'administration d'une compagnie

*Prendre en main la gestion d'une compagnie*

Comptabilité, gestion et finance

*Comprendre et gérer l'entreprise culturelle*

Définir ses procédures administratives et comptables

*Se donner les moyens d'une organisation performante*

Tenir sa comptabilité sur informatique

*Comprendre et utiliser un logiciel de comptabilité*

Gestion prévisionnelle sur Excel

*Piloter ses projets*

La paie

*Salarier en toute sécurité*

Engager et payer un intermittent du spectacle

*Maîtriser le régime*

Engager et payer des artistes étrangers

*Déjouer les pièges et maîtriser le processus*

## **Communication**

Construire des relations avec la presse et les médias

*Les clés pour faire parler de soi*

Rédiger un communiqué de presse

*Séduire les médias pour informer ses publics*

Informar par Internet

*Se saisir du Web 2.0*

Créer du buzz sur Internet

*Démultiplier sa présence sur le Web*

Concevoir et rédiger une newsletter

*Développer un outil de prospection et de fidélisation des publics*

Créer un site facilement avec WordPress

*Manier une plateforme de blog avec efficacité*

Développer un site de seconde génération avec Joomla

*Automatiser les productions de ses contenus*

Ecrire pour le Web

*Les clés de l'écriture pour Internet*

■ Vous êtes plusieurs salariés au sein de votre structure ?

Contactez-nous, nous pouvons organiser la formation de votre choix en intra !

■ Vous connaissez six personnes au moins intéressées par l'une de ces thématiques ?

Appelez-nous, nous pourrons mettre le module de votre choix au catalogue.

**Retrouvez les descriptifs complets de ces formations sur [www.agecif.com](http://www.agecif.com)**

# Elaborer un contrat du spectacle

Formaliser la coproduction, la cession ou la coréalisation d'un spectacle

Le contrat est source d'obligations réciproques, librement consenties. Il est le fruit de négociations patientes formalisées, ensuite, dans un document écrit. Cette formation explore les différentes facettes des relations entre producteur et diffuseur. Elle étudie les rapports de force, identifie les zones de risques, anticipe les difficultés de réalisation. A l'opposé des contrats types standardisés, elle met l'accent sur des clauses appropriées à chaque situation. Du sur-mesure, en quelque sorte.

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

- utiliser un vocabulaire technique et mettre en parallèle le langage de la production et le langage des contrats
- identifier le contexte et comprendre la logique d'un contrat
- repérer les risques et anticiper les difficultés dans la relation entre producteur et diffuseur
- choisir et rédiger les clauses adaptées à une situation

**A l'issue de cette formation, la structure ou la compagnie** abordera la création artistique avec l'esprit serein, tranquillisée par des relations contractuelles sécurisées.

## ■ Publics

Cette formation s'adresse à la fois aux personnes chargées de la diffusion et de la vente des spectacles au sein de compagnies ou de structures de production, et aux personnes qui accueillent les spectacles au sein de lieux de diffusion tels que théâtres, festivals, scènes nationales, centres culturels, sites patrimoniaux, musées...

## ■ Parcours

Cette formation est intégrée aux parcours métiers *Chargé de production* et *Chargé de diffusion*. Elle est complémentaire de l'ensemble des modules de la famille *Production et diffusion* dont elle représente l'aboutissement contractuel. Elle est complémentaire des formations qui traitent du droit d'auteur, thématique qu'elle n'aborde que de manière synthétique.

## ■ Méthodes

Cette formation est centrée sur l'analyse, le commentaire, la critique et la mise en perspective des contrats de coproduction, contrats de cession, contrats de coréalisation apportés par les participants. A partir de ces études de cas sont retracés les grands principes et les logiques de rédaction des contrats.

## ■ Documentation

Les contrats travaillés par les participants au cours de la formation constituent le cœur de la ressource documentaire de ce module. Ils sont complétés par des actes de colloques qui actualisent le sujet.

## ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

### Appréhender le cadre juridique des contrats du spectacle

- connaître les contrats nommés
- comprendre la logique des contrats innommés

### Repérer les logiques du système de production

- repérer la position du producteur et la position de l'organisateur
- identifier les enjeux de chaque partie
- articuler le langage de la production au langage du contrat
- distinguer la notion de coût de la notion de prix

### Créer des réflexes préventifs

- identifier les niveaux et les échelles de risque
- apprécier les pouvoirs et les marges de négociation
- anticiper les difficultés

### Formaliser la relation contractuelle

- qualifier la nature des relations contractuelles : la coproduction, la coréalisation, la cession de droits, la résidence...
- définir le champ des responsabilités réciproques
- choisir les clauses adaptées à chaque situation
- utiliser les contrats types à bon escient
- rédiger les clauses spécifiques

**A Lille - Cycle de 3 jours - 18 heures**

les 30, 31 mai et 1<sup>er</sup> juin 2011

Responsable pédagogique : **Véronique Ray**

Retrouvez l'ensemble des formations de l'AGECIF... [www.agecif.com](http://www.agecif.com)

# Prévention des risques et sécurité pour la licence d'exploitant

## Obtenir ou renouveler sa licence

Organiser des spectacles comporte des risques pour le personnel sur l'espace scénique. Accueillir des publics comporte des risques pour les spectateurs au sein d'un établissement ou d'un lieu temporaire. Méconnaître ou ne pas appliquer la réglementation peut entraîner des conséquences graves et engager la responsabilité des dirigeants. Cette formation pose des repères juridiques, aide à comprendre les enjeux, détaille les méthodes et mesures à prendre pour prévenir les risques.

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

- analyser les risques spécifiques aux spectacles et à l'accueil des publics
- assurer la vigilance juridique et réglementaire d'un établissement
- intégrer les procédures de prévention à l'organisation d'une manifestation
- appliquer et faire appliquer la réglementation générale et la réglementation spécifique

A l'issue de cette formation, la structure se mettra en conformité avec la réglementation et minimisera les risques encourus par ses salariés, ses publics et ses dirigeants.

### ■ Publics

Cette formation s'adresse aux salariés des structures culturelles et aux agents des collectivités territoriales qui ont pour mission l'exploitation de lieux aménagés pour des représentations publiques. Elle est plus spécifiquement destinée aux personnes qui sollicitent l'obtention ou le renouvellement de la licence d'entrepreneur de spectacle vivant *Exploitant de spectacles aménagés pour les représentations publiques*.

### ■ Parcours

Pour les compagnies, cette formation sera utilement complétée par les modules *Le contrat de travail*, *Rédiger et comprendre une fiche technique* et *Travailler avec une équipe technique*. Pour les lieux de diffusion, cette formation sera approfondie dans le module *Initiation et accompagnement à la rédaction du document unique*.

### ■ Méthodes

Cette formation est organisée en collaboration avec ARTEK. Elle bénéficie de l'agrément par arrêté du ministère de la Culture et de la Communication du 21 décembre 2006, paru au JO du 10 janvier 2007. Son programme est conforme à la recommandation du CPNEF-SV.

### ■ Documentation

Un support pédagogique autour duquel sont articulés les apports de la formation est remis aux participants.

### ■ Evaluation

Une attestation d'assiduité et un certificat de réussite de stage sont délivrés à l'issue de la formation. Ils doivent être joints à la demande d'obtention ou de renouvellement de la licence d'exploitation de lieu de spectacle.

A votre demande, nous pouvons décliner cette formation à l'intention des membres de votre équipe, au sein de votre structure.

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

#### Les enjeux

- les obligations de formations et d'informations
- la sécurité passive et la sécurité active

#### Le code de la construction et de l'habitation et la réglementation ERP

- les dispositions générales
- les intervenants
- les points essentiels pour l'exploitant

#### La réglementation ERP

- les spectacles et les salles de spectacle : les ERP de type L
- les établissements spéciaux : les ERP de type PA, CTS, SG

#### Les installations mobiles

#### Le code du travail

- les équipements du travail
- le levage dans le spectacle et l'événement
- les équipements de protection individuelle
- les responsabilités et sanctions

#### La prévention des risques

- le document unique
- le plan de prévention
- les documents administratifs

### A Lille - Cycle de 5 jours - 35 heures

les 4, 5, 6, 7 et 8 juillet 2011

les 14, 15, 16, 17 et 18 novembre 2011

Formation organisée en collaboration avec ARTEK

Responsable pédagogique : Alain Monségu

2 sessions

# Droit d'auteur et droits voisins, les fondamentaux

Comprendre la législation et les usages

L'actualité est riche en conflits entre auteurs, interprètes et producteurs. Ce qui pour les uns relève du respect de l'artiste, est perçu par les autres comme une censure injuste. Cette formation détaille le contenu des droits, leur acquisition et leur gestion. Elle hiérarchise les questions à se poser et planifie les démarches à effectuer. Elle apporte les outils pour conclure en toute sécurité juridique les contrats dans ce domaine.

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

- différencier les catégories de droits attachés aux œuvres
- comprendre les droits voisins des artistes interprètes ou des producteurs
- distinguer le rôle de chaque interlocuteur en matière de gestion et d'autorisation
- comprendre les clauses d'un contrat
- appréhender le fonctionnement des sociétés civiles de gestion collective du droit d'auteur et des droits voisins

**A l'issue de cette formation, la structure ou le service** développera des réflexes préventifs et sera en mesure d'identifier et de gérer les problématiques liées au droit d'auteur et aux droits voisins.

## ■ Publics

Cette formation est destinée à toutes les personnes qui sont confrontées au droit d'auteur et aux droits voisins au sein de compagnies ou de structures de diffusion, qu'elles occupent des positions décisionnelles ou opérationnelles. Elle est également ouverte aux agents des collectivités territoriales confrontés à ces questions.

## ■ Parcours

Cette formation est intégrée aux parcours métiers *Administrateur de compagnie* et *Chargé de production*. Elle a pour suite logique *Droit d'auteur et droits voisins, les contrats pour le spectacle* et *Droit d'auteur et droits voisins, les contrats pour les arts visuels* qui en approfondissent les aspects contractuels et en renforcent l'aspect opérationnel et pragmatique.

## ■ Méthodes

Cette formation articule des apports théoriques à des études de cas pratiques.

## ■ Documentation

L'ouvrage *Droit d'auteur et droits voisins* – Jean Vincent – Editions Weka est remis aux participants à l'issue de la formation.

## ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

**Identifier les auteurs et les modalités de protection d'une œuvre**

- l'absence de protection des idées
- la condition d'originalité
- les formalités de dépôt aux fins de preuve
- la durée de protection

**Identifier la protection au titre des droits voisins**

- l'artiste interprète ou l'artiste de complément
- le producteur
- la durée de protection

**Qualifier les droits d'auteur en jeu et leurs modalités d'exercice**

- les droits moraux
- les droits patrimoniaux
- les exceptions aux droits
- les œuvres créées par plusieurs auteurs
- les œuvres de commande
- les œuvres de salariés
- les œuvres de fonctionnaires

**Qualifier les droits voisins en jeu et leurs modalités d'exercice**

- les droits patrimoniaux des artistes interprètes
- les droits moraux des artistes interprètes
- les droits patrimoniaux des producteurs
- les artistes principaux et les autres artistes
- les coproductions

**Appréhender la gestion collective**

- le statut des sociétés de gestion collective
- le champ d'intervention des sociétés en activité
- les droits et obligations

**Lire les contrats et en apprécier les risques**

- les contrats individuels
- les relations avec les sociétés de gestion collective
- les aspects internationaux

**A Lille - Cycle de 3 jours - 18 heures**

les 5, 6 et 7 octobre 2011

Responsable pédagogique : Jean Vincent

# Développer sa propre activité

## Les clés du statut d'entrepreneur

Comment choisir le statut adapté à une activité de conseil, de formation, de médiation ou lorsque l'on ambitionne de vivre de son art ? Comment arbitrer entre entreprise individuelle, EURL, SARL, SCOP, association ? Comment se tester avant de monter sa propre entreprise ? Quelles aides financières et techniques mobiliser ? Cette formation appréhende l'ensemble des solutions juridiques, financières et sociales pour créer une activité économique dans le secteur culturel.

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

- identifier l'ensemble des formes juridiques existantes
- connaître l'ensemble des aides mobilisables : accompagnement technique, aides financières, prêt d'honneur...
- repérer les principaux obstacles à surmonter pour réussir la création d'une activité

A l'issue de cette formation, le projet d'activité reposera sur des bases juridiques solides et conformes à ses spécificités.

### ■ Publics

Cette formation s'adresse à toutes les personnes qui envisagent de créer leur propre activité et leur propre emploi, y compris à celles qui souhaitent créer une activité économique de complément. Elle est également ouverte à celles qui occupent des fonctions d'accompagnement et de ressources et qui désirent améliorer les réponses qu'elles apportent aux porteurs de projet.

### ■ Parcours

Cette formation approfondit les thématiques abordées dans *Introduction à l'administration d'une compagnie*.

### ■ Méthodes

Cette formation articule des apports de connaissances, des exercices pratiques, des études de cas au témoignage de personnes qui ont développé leur propre activité.

### ■ Documentation

La ressource pédagogique remise aux participants est composée d'une documentation technique sur les statuts et d'une documentation relative à l'ensemble des réseaux et structures d'accompagnement.

### ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

#### Distinguer les différentes formes d'activités et d'emploi

- la création d'entreprise
- le portage salarial
- les Coopératives d'Activités et d'Emploi
- les emplois partagés au sein de groupements d'employeurs

#### Repérer les réseaux d'aide et d'accompagnement à la création d'activité et d'entreprise

- la répartition du rôle des acteurs publics en matière d'action économique
- la répartition des compétences des acteurs publics en matière d'aide à l'emploi
- les principaux réseaux nationaux d'aide à la création d'activités

#### Comprendre et repérer les aides mobilisables

- les aides mobilisables en matière d'accompagnement et de conseil
- les dispositifs d'aides financières
- les aides matérielles et logistiques
- les aides immobilières

Choisir la forme ou le statut juridique le mieux approprié à son projet

**A Lille - Cycle de 3 jours - 18 heures**

les 5, 6 et 7 décembre 2011

Responsables pédagogiques : Sandrino Graceffa et Nicolas Wallet

# Engager et payer un intermittent du spectacle

## Maîtriser le régime

Le régime d'assurance chômage des intermittents est régulièrement remis en cause. Des conflits et négociations le ravivent ou le détériorent. Le cadre change, les modalités d'application évoluent, la protection complémentaire s'accroît. Cette formation écarte les idées reçues pour se concentrer sur les règles sociales. Elle redéfinit les bases juridiques liées à l'embauche et à la rémunération des artistes et des techniciens. Elle précise les dernières évolutions et pose les bases de bonnes pratiques.

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

- comprendre le contexte d'application de l'intermittence du spectacle
- rattacher les pratiques professionnelles qui en relèvent
- mettre en relation les problématiques des salariés et les obligations des employeurs
- déterminer les taux de cotisation et les plafonds applicables
- appliquer les spécificités conventionnelles
- établir le bulletin de salaire et l'attestation employeur mensuelle

A l'issue de cette formation, la structure embauchera un artiste ou un technicien du spectacle conformément à l'ensemble des règles des différents organismes sociaux.

### ■ Publics

Cette formation s'adresse aux personnes en charge de la gestion sociale d'une entreprise culturelle mais aussi aux artistes et techniciens qui souhaitent mieux connaître les règles qui leur sont appliquées. Elle est également ouverte aux responsables de structures événementielles et aux agents des collectivités territoriales qui sont confrontés à cette problématique.

### ■ Parcours

Cette formation est intégrée dans les parcours métiers *Administrateur de compagnie*, *Chargé de la gestion et fiscale* et *Chargé de production*. Elle est complémentaire d'*Engager et payer des artistes étrangers*. Les contenus de cette formation recoupent en partie ceux des modules *Le contrat de travail* et *La paie*.

### ■ Méthodes

Les apports théoriques de cette formation sont organisés sous la forme d'exposés et de commentaires de fiches techniques. Des résumés synthétisent quotidiennement les idées fondamentales de chaque sujet développé.

### ■ Documentation

La documentation pédagogique remise aux participants est composée de fiches techniques rédigées par l'intervenant ainsi que de bulletins de paie commentés.

### ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

### Au cours de ce module, seront notamment abordées les thématiques suivantes :

#### Connaître le champ d'application de la réglementation propre aux intermittents

- apprécier le rapport entre la fonction et le contrat
- interpréter la jurisprudence face à l'article L.1242-2 du Code du travail

#### Comprendre les modalités de recours au CDD

- conclure un CDD
- proroger, renouveler ou faire se succéder des CDD
- mesurer le risque de requalification des CDD en CDI

#### Identifier l'employeur

- mesurer l'impact du Code NAF
- distinguer un employeur professionnel d'un employeur occasionnel
- s'immatriculer auprès des organismes sociaux
- connaître les particularités conventionnelles de chaque branche

#### Renseigner l'attestation employeur mensuelle

- déclarer des cachets, des jours, des heures, des dates
- prendre en compte le numéro d'objet

#### Etablir le bulletin de salaire

- connaître les règles applicables aux artistes
- connaître les règles applicables aux techniciens
- gérer les cas spécifiques

#### Prendre en compte les frais professionnels

- pratiquer des abattements
- rembourser des frais professionnels
- maîtriser les règles de cumul

**A Lille - Cycle de 4 jours - 24 heures**

les 12, 13, 14 et 15 décembre 2011

Responsables pédagogiques : Pascal Foy et Audrey Boistel

L'AGECIF, c'est aussi InterCachet, un centre de traitement de la paie des intermittents du spectacle... [www.agicif.com](http://www.agicif.com)

# Maîtriser les impôts commerciaux

## Optimiser sa fiscalité

L'administration fiscale est plus connue pour les redressements qu'elle inflige que pour ses compétences relationnelles. Une bonne connaissance de ses arcanes aide pourtant au dialogue. Comment fonctionne-t-elle ? Comment réagir face à une demande d'éclaircissement ? Comment gérer un contrôle ? Cette formation s'appuie sur l'actualité la plus récente pour optimiser la fiscalité des entreprises culturelles et préciser les règles d'assujettissement et d'exonération à la TVA et aux impôts commerciaux.

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

- comprendre les critères d'assujettissement aux impôts et taxes
- maîtriser le mécanisme de la TVA
- comprendre les principes d'assujettissement des subventions à la TVA
- calculer les principaux impôts
- repérer les arguments opposables à l'administration

A l'issue de cette formation, la structure minimisera les risques fiscaux liés au calcul des impôts et en optimisera le paiement.

### ■ Publics

Ce module s'adresse aux personnes en charge des questions fiscales au sein de structures culturelles ou qui se questionnent sur l'assujettissement aux impôts commerciaux. Elle est également ouverte à celles qui montent un projet et s'interrogent sur les répercussions fiscales de leurs prises de décisions.

### ■ Parcours

Cette formation est intégrée aux parcours métiers *Administrateur de compagnie* et *Chargé de la gestion sociale et fiscale*. Elle approfondit les contenus du module *Introduction à l'administration d'une compagnie*.

### ■ Méthodes

Cette formation articule des apports de connaissances à des mises en application fondées sur la jurisprudence récente. Des échanges d'expériences entre participants illustrent les problématiques abordées.

### ■ Documentation

La documentation pédagogique remise aux participants est composée de fiches techniques.

### ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

#### Distinguer les principaux impôts commerciaux

- l'impôt sur les sociétés (IS)
- l'impôt sur le revenu des personnes physiques (BIC, BNC)
- la contribution économique territoriale (CET)
- la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
- les autres impôts : taxe sur les salaires, apprentissage...

#### Identifier le forfait fiscal de l'auto-entrepreneur

#### Connaître les mécanismes d'imposition

- la détermination de l'assiette
- la liquidation
- le recouvrement

#### Maîtriser les particularités liées au secteur associatif et culturel

- l'instruction fiscale du 18 décembre 2006
- la doctrine fiscale concernant les associations
- la taxe fiscale sur les spectacles
- l'assujettissement à la TVA des subventions

#### Dialoguer avec l'administration fiscale

- les contrôles et les redressements fiscaux
- la révision et la renégociation du régime fiscal

**A Lille - Cycle de 2 jours - 12 heures**

les 3 et 4 octobre 2011

Responsable pédagogique : **Audrey Boistel**

# Construire un projet de médiation à l'échelle d'un territoire

Coopérer en réseau pour mobiliser les populations

Parce que la médiation culturelle tisse des liens entre objets d'art et populations, les actions qui s'en revendiquent doivent prendre en compte le territoire. Comment impliquer les acteurs locaux ? Comment faire coopérer les structures en réseau ? Comment susciter le goût pour les formes contemporaines ? Cette formation pose des repères conceptuels et historiques sur la médiation. Elle interroge les modes de relations aux territoires et aux habitants. Elle fournit des outils d'analyse pour les stratégies d'action culturelle.

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

- maîtriser les repères conceptuels utiles à la formulation d'un projet en direction des publics et des populations
- questionner le rôle de la médiation culturelle et artistique dans la politique globale d'une structure
- intégrer des relais dans un concept partagé

**A l'issue de cette formation, la structure ou le service** sera mieux armé pour mettre en œuvre une stratégie de développement et d'action culturelle en phase avec son territoire d'implantation.

## ■ Publics

Cette formation vise un double public. Au sein des structures culturelles, elle est destinée aux personnes chargées de la communication, des relations publiques et de l'action culturelle. Elle est également ouverte aux personnes en relation avec les populations au sein d'associations ou d'organismes développant des projets à dominante sociale. Elle est accessible aux agents des collectivités territoriales sensibilisés à ces questions.

## ■ Parcours

Cette formation est complémentaire des modules *Construire un projet d'éducation artistique et culturelle*. Elle se marie utilement à *Elaborer et suivre le budget d'une action* et *Evaluer les actions conduites en direction de ses publics*. Ses contenus recoupent ceux de *Médiation culturelle et artistique*.

## ■ Méthodes

Cette formation articule des apports de connaissances et des repères conceptuels à des illustrations et exemples tirés des activités de recherche de l'intervenant.

## ■ Documentation

La documentation pédagogique remise aux participants est composée d'articles de fond, de supports de médiation et d'une bibliographie.

## ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

### Identifier les spécificités de la médiation au regard des autres formes d'action culturelle

- appréhender la polysémie du terme culture
- repérer les logiques d'actions à travers l'histoire des politiques culturelles
- distinguer les logiques culturelles des logiques artistiques

### Appréhender un territoire

- repérer les spécificités culturelles, sociales et géographiques d'un territoire
- recueillir des informations sur les habitants d'un territoire et les problématiser
- construire une adresse spécifique en direction des habitants d'un territoire
- recenser les dispositifs s'appliquant à un territoire

### Travailler en réseau

- recenser les différents acteurs d'un territoire
- définir les champs d'actions, les places et les motivations de chacun
- programmer, commander des œuvres, monter des résidences d'artistes

### Appréhender une œuvre d'art et élaborer une parole singulière

- élaborer des critères relatifs à la valeur esthétique d'une œuvre
- approcher une œuvre d'art dans sa dimension esthétique
- dégager les problématiques culturelles d'une œuvre

### Concevoir des outils de médiation culturelle à l'échelle d'un territoire

- construire un projet de médiation culturelle
- rédiger un projet de médiation culturelle
- concevoir des outils de médiation

**A Lille - Cycle de 3 jours - 18 heures**

les 23, 24 et 25 novembre 2011

Responsables pédagogiques : **Johanne Larrouzé et Laure Thévenin**

Retrouvez l'ensemble des formations de l'AGECIF... [www.agecif.com](http://www.agecif.com)

## Diffuser et vendre un spectacle

Gagner en efficacité dans la commercialisation de son spectacle

Les compétences nécessaires à la diffusion et à la vente d'un spectacle relèvent de différents champs : artistique, relationnel et juridique. Cette formation les intègre dans une démarche globale. Elle permet de visualiser et de décoder les enjeux et les logiques à l'œuvre dans la relation de vente du spectacle. Elle aide à formuler des stratégies et 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 respectives du producteur et du diffuseur
- identifier les réseaux et comprendre leurs spécificités
- élaborer une présentation du spectacle et un argumentaire de vente
- choisir le contrat approprié

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

### ■ Publics

Cette formation s'adresse aux personnes chargées de la diffusion et de la vente de spectacles au sein de compagnies ou de structures de production.

### ■ Parcours

Cette formation est complémentaire de *Vendre un spectacle et organiser une tournée à l'étranger*, *Spectacle et patrimoine* et *Elaborer un contrat du spectacle*. Elle se marie utilement à *Construire une argumentation* et *Tour management in English*. Ses contenus recouvrent partiellement ceux de *Produire, diffuser et vendre un spectacle*.

### ■ Méthodes

La progression pédagogique de cette formation suit la démarche de diffusion et de vente d'un spectacle. Les participants expérimentent et se familiarisent avec les étapes qu'ils retrouvent en situation professionnelle. Il leur est demandé de se munir des dossiers de présentation de spectacles qu'ils utilisent dans leur pratique professionnelle à des fins d'analyse, de commentaire et mise en perspective.

### ■ Documentation

La ressource documentaire de cette formation est composée de dossiers de présentation de spectacles, d'une liste de contacts utiles, d'un schéma pour le développement d'un projet et d'articles de presse.

### ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

#### **Organiser la vente d'un spectacle**

- la gestion du temps
- les éléments financiers
- les aides aux tournées

#### **Gérer la diffusion d'un spectacle**

- la négociation financière
- les éléments contractuels et techniques
- la logistique de tournée

#### **Elaborer une stratégie de diffusion et de vente**

- la définition des objectifs
- l'identification des réseaux
- la compréhension des enjeux
- le ciblage des diffuseurs

#### **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

**A Lille - Cycle de 3 jours - 18 heures**

les 18, 19 et 20 mai 2011

Responsable pédagogique : Véronique Ray

# Tour management in English

## L'anglais et la diffusion du spectacle

Préparer une tournée aux Etats-Unis, accueillir un spectacle russe, coproduire le projet d'un chorégraphe italien avec des danseurs d'Afrique du Sud... implique de clarifier les contextes et les logiques de production. Cette formation précise les modes de pensée et procure la terminologie adaptée. Elle favorise la rencontre entre univers et rapproche les personnes. Elle fournit des outils concrets pour communiquer en anglais par mél, téléphone et en face-à-face.

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

- appréhender les enjeux artistiques, financiers et techniques qu'exprime un producteur ou un diffuseur de culture anglo-américaine
- distinguer les modes de pensée et les spécificités juridiques françaises et internationales
- échanger en anglais avec un producteur ou un diffuseur par mél, téléphone et en face-à-face
- aborder des questions contractuelles, budgétaires, logistiques et techniques en anglais

A l'issue de cette formation, la structure ou la compagnie limitera les risques liés à une mauvaise compréhension par l'emploi d'une terminologie et d'expressions adaptées aux enjeux de l'interlocuteur anglophone.

### ■ Publics

Cette formation s'adresse aux représentants de structures de création françaises en rapport avec des structures de diffusion à l'international, ainsi qu'aux équipes des structures de diffusion en France chargées d'accueillir des compagnies et des artistes étrangers. Un pré-requis en anglais est nécessaire pour accéder à cette formation. Il est évalué lors d'un entretien téléphonique préalable avec le formateur.

### ■ Parcours

Cette formation est intégrée aux parcours métiers *Chargé de production* et *Chargé de diffusion*. Elle est complémentaire du module *Vendre un spectacle et organiser une tournée à l'étranger*.

### ■ Méthodes

Cette formation est à la fois lexicale et conceptuelle. Elle est structurée autour de grandes thématiques et combine exercices écrits et oraux, études de cas et mises en situation. Elle débouche sur l'élaboration d'un glossaire de mots et expressions clés.

### ■ Documentation

L'ouvrage *L'anglais pour la diffusion internationale du spectacle* - Conrad Cecil et Jean-Philippe Durand - Editions Weka est remis aux participants à l'issue de la formation.

### ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

#### Les paysages culturels à l'étranger

- les structures de diffusion : organisation et financement
- les rôles et les fonctions dans une structure de diffusion et dans une compagnie
- les concepts clés : board et community

#### La présentation du projet

- le dossier de vente
- le dossier de presse
- la promotion et la communication

#### La technique

- les spécifications techniques d'un lieu
- la fiche technique d'un spectacle
- le budget et le planning de production
- le budget et le planning de tournée

#### Les relations contractuelles

- les droits de représentation
- les accords de partage
- les termes juridiques et les contrats

#### La gestion des contacts

- les méls
- les réunions

**A Lille - Cycle de 4 jours - 24 heures**

les 17, 18 octobre 7 et 8 novembre 2011

Responsable pédagogique : Conrad Cecil

Retrouvez les formations en anglais de l'AGECIF... [www.agecif.com](http://www.agecif.com)

# Vendre un spectacle et organiser une tournée à l'étranger

Repousser les frontières de son marché intérieur

Qu'elles y voient un simple débouché, une occasion de rencontrer de nouveaux publics ou de se confronter à d'autres cultures, les compagnies françaises sortent fréquemment des frontières hexagonales. Cette formation leur fournit des clés de compréhension et des outils pour diffuser au mieux leurs spectacles à l'étranger. Depuis la recherche de partenaires jusqu'à la logistique de la tournée, elle développe une méthodologie concrète et précise les réglementations en vigueur.

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

- identifier les réseaux, repérer les acteurs et distinguer les missions des partenaires
- élaborer une stratégie de vente à l'international et en planifier les étapes
- organiser la circulation des artistes et des œuvres dans le respect de la réglementation

À l'issue de cette formation, la structure ou la compagnie optimisera ses capacités de vente à l'étranger et minimisera les risques liés à la diffusion à l'international.

### ■ Publics

Ce module s'adresse aux personnes chargées de la diffusion des spectacles au sein de compagnies ou de structures de production.

### ■ Parcours

Cette formation est intégrée aux parcours métiers *Chargé de production* et *Chargé de diffusion*. C'est la suite logique de *Produire, diffuser et vendre un spectacle*, *Produire et diffuser un spectacle de rue et de cirque*, *Elaborer un contrat du spectacle*. Elle ne traite volontairement pas du côté hexagonal des contrats du spectacle.

### ■ Méthodes

Cette formation est axée sur l'apport de connaissances immédiatement transposables dans le quotidien professionnel du participant. Les étapes essentielles de la diffusion sont traitées à partir d'exemples et d'études de cas : contrats, transports, protection sociale des artistes et des techniciens, réseaux et partenaires...

### ■ Documentation

La documentation pédagogique remise aux participants est composée de textes réglementaires, des supports des études de cas travaillées au cours de la formation, d'informations sur les réseaux et de listes de contacts.

### ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

### Elaborer une stratégie de diffusion à l'étranger

- les acheteurs étrangers
- les réseaux et les festivals
- les outils et méthodes de prospection

### Repérer les soutiens à la diffusion à l'étranger

- le réseau français à l'étranger
- les partenaires français
- les partenaires à l'étranger

### Définir la responsabilité de l'employeur

- les visas et permis de travail
- la protection sociale
- les assurances individuelles

### Déterminer la responsabilité du producteur

- les contrats de diffusion et leurs clauses spécifiques
- le droit d'auteur
- le régime de la TVA
- la taxation locale des spectacles

### Organiser la logistique de tournée

- la gestion d'une équipe en tournée
- le carnet ATA, les garanties du transporteur et les assurances

A Lille - Cycle de 3 jours - 18 heures

les 22, 23 et 24 juin 2011

Responsable pédagogique : Véronique Ray

# Développer un projet dans une logique d'économie sociale et solidaire

## Les clés de l'alter management

Certains projets ne sont pas rentables dans une logique d'économie de marché. Mais ils peuvent trouver une solvabilisation dans une perspective d'économie solidaire. Cette formation a pour ambition de valoriser le développement de projets s'inscrivant dans un système de valeurs qui préfère l'épanouissement à l'enrichissement personnel, favorise la gouvernance démocratique des organisations, produit des biens et services accessibles au plus grand nombre et promeut une économie respectueuse de l'environnement.

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

- définir l'économie sociale et solidaire (ESS)
- comprendre la logique d'hybridation des ressources issues du marché, de redistributions ou de participations volontaires
- appréhender les statuts spécifiques au secteur : association, mutuelle, SCOP, SCIC, UES...
- repérer les réseaux et acteurs qui agissent à la promotion et au développement de l'ESS

A l'issue de cette formation, la structure disposera des outils pour inscrire son projet dans une démarche d'économie sociale et solidaire, le faire évoluer dans un cadre juridique spécifique à l'ESS et envisager le modèle économique conforme à ses aspirations.

### ■ Publics

Cette formation s'adresse aux personnes en charge du développement et de la gestion d'une entreprise culturelle, mais également celles qui souhaitent créer un nouveau projet, personnel ou collectif. Elle est également ouverte à tous ceux qui occupent des fonctions d'accompagnement et de ressources auprès de porteurs de projet.

### ■ Parcours

Cette formation se marie utilement à *Intégrer une démarche de développement durable*. Elle est complémentaire de *Culture et partenaires publics* et de *Répondre aux commandes publiques et privées*.

### ■ Méthodes

Cette formation articule des apports de connaissances à des présentations d'expériences innovantes s'inscrivant dans un cadre d'économie sociale et solidaire.

### ■ Documentation

La ressource documentaire de cette formation est formalisée dans un dossier qui présente le champ de l'économie sociale et solidaire sous différents angles : historique, chiffres clés, principaux acteurs du champ.

### ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

#### Définir l'économie sociale et solidaire (ESS)

- l'approche historique
- l'approche économique (Karl Polanyi)
- l'approche juridique

#### Développer une méthodologie de projet spécifique au champ de l'ESS

- appréhender le système de valeurs spécifique à l'ESS
- définir les finalités et les objectifs du projet
- formaliser et formuler un projet dans une perspective d'économie sociale et solidaire

#### Inscrire son projet dans un réseau d'acteurs spécifiques au champ de l'ESS

- identifier l'ensemble des têtes de réseau du champ associatif, coopératif ou mutualiste
- comprendre les dynamiques locales en faveur de l'économie sociale et solidaire

#### Appréhender les ressources financières et techniques en faveur de l'ESS

- concevoir un système de veille
- repérer les aides prenant en compte le croisement entre le territoire et la filière d'activités

**A Lille - Cycle de 2 jours - 12 heures**

les 16 et 17 mai 2011

Responsables pédagogiques : Sandrino Graceffa et Caroline Senez

# Organiser son travail et gérer son temps

Cultiver son efficacité professionnelle

Le règne du court terme envahit votre vie professionnelle. Sans cesse vous devez réagir dans l'instant. Le stress vous ronge. Pourtant des solutions existent. Cette formation interroge votre organisation personnelle. Elle vous aide à distinguer l'urgent de l'important et l'accessoire de l'essentiel. Elle vous donne la distance critique nécessaire pour agir et poser des limites à l'envahissement. Vous disposez alors d'outils pratiques qui vous permettent de gagner en efficacité.

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

- analyser leurs attitudes et leurs comportements face à la gestion du temps
- fixer des objectifs précis et quantifiés en matière d'organisation
- intégrer le temps à l'organisation personnelle de leur travail
- développer leurs propres outils d'organisation et de gestion du temps

**A l'issue de cette formation, l'entreprise** renforcera la qualité de son organisation interne en limitant le niveau de stress de ses salariés.

## ■ Publics

Cette formation s'adresse à l'ensemble des personnels, qu'ils relèvent d'une filière *administration, communication* ou *technique*, qu'ils soient cadres ou non-cadres. Elle est également ouverte aux artistes et techniciens intermittents du spectacle.

## ■ Parcours

Cette formation est intégrée aux parcours métiers *Administrateur de compagnie, Chargé de la gestion comptable* et *Chargé des relations avec la presse et les médias*. La formation *Outlook* en constitue la suite logique. Pour les personnes en situation de management, elle est complémentaire de *Piloter une équipe opérationnelle*.

## ■ Méthodes

Cette formation est organisée pour un groupe limité à huit personnes. Elle se déroule de façon interactive par une succession d'apports théoriques, d'analyses des comportements des participants et une utilisation pratique des outils liés à la gestion du temps.

## ■ Documentation

La documentation remise aux participants se compose de textes tirés de l'ouvrage *Savoir gérer son temps* de JD Ménard - Editions RETZ, de tests et de supports techniques d'aide à la gestion du temps et à l'organisation du travail.

## ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

### Analyser l'organisation de son temps

- repérer sa tendance personnelle
- identifier ses rythmes de vie
- définir ses priorités
- mettre en place un projet d'amélioration de son organisation

### Décrire son organisation

- évaluer ses outils d'organisation du travail : agenda, planning, classement, répertoire...
- repérer les problèmes récurrents
- identifier les raisons et les causes du temps perdu

### Adapter l'organisation de son temps à son activité professionnelle

- identifier son activité professionnelle
- distinguer l'urgent, l'important et l'accessoire
- prévoir l'imprévisible

A votre demande, nous pouvons décliner cette formation à l'intention des membres de votre équipe, au sein de votre structure.

**A Lille - Cycle de 3 jours - 18 heures**

les 4, 5 et 6 mai 2011

Responsable pédagogique : Marie-Josèphe Dargent

# Piloter une équipe opérationnelle

## Les clés du management de proximité

Responsable de service, chef de projet, régisseur général, administrateur... l'animation de leurs équipes prend souvent le pas sur leurs attributions opérationnelles. Leurs compétences managériales deviennent alors aussi importantes que leurs autres savoir-faire. Comment assumer efficacement ce rôle d'encadrement ? Comment motiver ses collaborateurs et les amener vers l'autonomie ? Comment pratiquer la délégation ? Cette formation apporte des réponses pratiques pour acquérir de nouveaux repères, approfondir ses réflexions et enrichir ses savoir-être.

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

- identifier leur style de management et les stades de maturité de leur équipe
- adapter leur management aux spécificités de leur entreprise
- développer des outils et méthodes pour animer leur équipe au quotidien
- faire grandir leur équipe en pratiquant la délégation

A l'issue de cette formation, la structure ou le service améliorera ses performances en s'appuyant sur des responsables en capacité de management.

### ■ Publics

Cette formation s'adresse à des personnes en situation de management, qu'elles occupent des fonctions de direction de service ou d'animation d'équipe, dans les domaines de l'administration, de la communication ou de la technique. Elle est ouverte à des participants issus du monde du spectacle vivant, de l'univers muséal et patrimonial, du champ des arts plastiques.

### ■ Parcours

Cette formation est intégrée au parcours métier *Administrateur de compagnie*. Elle a été conçue spécifiquement à l'intention des personnes qui envisagent de mobiliser leur droit individuel à la formation (DIF). Elle peut être suivie de manière isolée ou intégrée à un parcours individuel. Dans ce cadre, elle est complémentaire d'*Organiser son travail et gérer son temps* et *La gestion du stress*.

### ■ Méthodes

La formation se déroule de façon interactive par une succession d'apports théoriques, de tests et de mises en situation pratique qui permettent aux participants d'évaluer leur propre mode d'animation d'équipe.

### ■ Documentation

La documentation remise aux participants est composée de tests, d'études de cas et du support théorique *Le management situationnel* selon Hersey & Blanchard.

### ■ Evaluation

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant à l'issue du module.

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

#### Faire grandir son équipe

- identifier son style de management
- repérer la maturité de son équipe
- s'adapter aux situations nouvelles de l'entreprise, du service
- rechercher les facteurs de cohésion

#### Motiver ses équipes

- permettre à ses collaborateurs de se réaliser
- partager le sens de l'action
- donner du sens au travail
- repérer les identités de l'équipe et les sources de motivation
- définir les règles et références communes

#### Dynamiser l'organisation

- évaluer la répartition du travail
- analyser les fonctionnements
- reconnaître les compétences
- déléguer
- apprendre des dysfonctionnements

**A Lille - Cycle de 3 jours - 18 heures**

les 8, 9 et 10 juin 2011

Responsable pédagogique : Marie-Josèphe Dargent

Des informations sur les autres activités de l'AGECIF... [www.agecif.com](http://www.agecif.com)

# Dans une dynamique de qualité, l'AGECIF s'engage à vos côtés

**A l'AGECIF, vous composez vous-même votre propre parcours de formation, à la carte.**

**Pour cela, vous choisissez :**

- **le contenu de votre formation** : gestion, législation, communication, relations avec les publics, production... vous sélectionnez les thèmes de formation en fonction de vos besoins.  
Pour vous, l'AGECIF s'engage à concevoir une offre souple et modulaire.
- **le rythme et la durée de votre formation** : de 2 jours à 40 jours, concentré sur une année ou à cheval sur plusieurs exercices... vous construisez votre parcours en fonction des impératifs de votre activité professionnelle.  
Pour coller à vos disponibilités, l'AGECIF s'engage à organiser ses formations selon une logique pluriannuelle.
- **le lieu de votre formation** : à Paris, à Strasbourg ou à Lyon...  
l'AGECIF vous offre l'opportunité de poursuivre le parcours que vous avez démarré à Lille.  
En collaboration étroite avec ses partenaires, l'AGECIF développe son offre sur l'ensemble du territoire.

**A l'AGECIF, nous savons qu'une entrée en formation constitue un temps privilégié de réflexion, de questionnement, voire de remise en cause personnelle.**

**Aussi, pour vous offrir un contexte optimal, nous veillons tout particulièrement :**

- **à la qualité de notre accueil** : convivialité et disponibilité... à l'AGECIF, c'est un peu comme si vous veniez à la maison. Nous vous connaissons par vos prénoms et nous vous recevons, chaque matin, autour d'un café.  
Pour mieux vous accompagner, l'AGECIF s'engage à vous offrir un accueil personnalisé et convivial.
- **aux conditions matérielles des formations** : confort des salles, fonctionnement des outils informatiques, actualisation des logiciels... à l'AGECIF, nous sommes très attentifs au cadre dans lequel se déroulent les formations.  
Pour faciliter vos apprentissages, l'AGECIF s'engage à soigner votre environnement pédagogique.
- **au respect du contrat qui nous lie à vous** : précision des conditions générales de vente, évaluation systématique de chaque formation, mise à disposition de fiches d'anomalies... à l'AGECIF nous formalisons nos promesses et mettons en œuvre les outils de leur contrôle.  
A l'AGECIF, nous sommes engagés dans une démarche qualité.

**A l'AGECIF, nous concevons également des formations sur mesure :**

- **à la demande d'une structure ou d'un service...** nous adaptons les formations de notre catalogue aux besoins et spécificités formulés par une équipe. Et nous créons également des modules sur des thématiques nouvelles.
- **à la demande de collectivités territoriales, d'organismes parapublics, d'institutions, de réseaux et d'organisations professionnelles...** nous ancrons nos formations dans des problématiques spécifiques ou territoriales et imaginons des contenus à la carte.
- **la demande d'un réseau ou d'un regroupement de structures...** les formateurs de l'AGECIF se déplacent dans le lieu de votre choix et réduisent ainsi l'impact des frais d'approche inhérents à l'ensemble du groupe.

# Professionnels de la culture, les formateurs de l'AGECIF sont des professionnels de la pédagogie

A l'AGECIF nous ne faisons pas le choix de formations « carnet d'adresses » avec de nombreux intervenants qui viennent raconter leur histoire ou faire part de leurs expériences.

A l'AGECIF, nos formateurs sont autant des professionnels de la pédagogie que des professionnels de la culture. Ensemble, nous développons une vision moderne des enjeux auxquels est confronté le secteur culturel.

Le responsable pédagogique de chaque formation s'implique directement dans son animation. La durée de son intervention est le gage de la qualité de la relation qui s'instaure avec les participants et du respect de la loi du 24 novembre 2009 qui réforme la formation professionnelle continue.

Enfin, c'est un facteur qui favorise l'adéquation entre nos objectifs pédagogiques et les projets des participants.

## Les permanents de l'AGECIF

- Jacques CHABRILLAT *Responsable pédagogique.*
- Jean-Philippe DURAND *Responsable pédagogique.*
- Denis THEVENIN *Directeur de l'AGECIF.*
- Rémi THEVENIN *Responsable du développement informatique.*
- Kevin THORET *Responsable du développement multimedia.*

## Les responsables pédagogiques réguliers

- Jorge AISENBERG *Formateur-consultant en management des équipes, management interculturel et relations interpersonnelles.*
- Albane AHRENS *Consultante et co-directrice de La Belle Ouvrage.*
- Stéphane BARRE *Directeur SB Conseil*
- Pierre-Gilles BESSOT *Consultant.*
- Audrey BOISTEL *Juriste et formatrice.*
- Frédéric BONNET-CHANTEMESSE *Consultant.*
- Pascale BONNIEL-CHALIER *Consultante à la Terre est ronde et conseillère municipale et communautaire à la mairie de Lyon.*
- François BOUDEAU *Attaché de presse.*
- Conrad CECIL *Chargé de production.*
- Philippe CHEF *Régisseur général.*
- Marie-Josèphe DARGENT *Consultante et formatrice.*
- Pascal DEFARGES *Directeur de la société RETISS.*
- Claire DUPORT *Sociologue et chargée de cours à l'Université de Provence.*
- Pascal FOY *Responsable missions entreprises à Audiens.*
- Laure GUAZZONI *Consultante et co-directrice de La Belle Ouvrage.*
- Gentiane GUILLOT *Responsable conseil et formation, à HorsLesMurs.*

- Martha GUTIERREZ *Chargée de formation à Relais Culture Europe.*
- Caroline JULES *Consultante.*
- Hélène KOEMPGEN *Consultante.*
- Johanne LARROUZE *Chargée de cours à l'Université de Provence.*
- Yann METAYER *Formateur et consultant à ARTEK et Baya.*
- Alain MONSEGU *Responsable pédagogique d'ARTEK, directeur adjoint de BAYA, responsable pédagogique de Format sept.*
- Véronique RAY *Formatrice.*
- Anne ROUSSEL *Formatrice.*
- Alain TAILLARD *Directeur de la Fédération Française des Écoles de Cirque.*
- Jean VINCENT *Avocat au Barreau des Hauts-de-Seine.*

## Les formateurs réguliers

- Fériel BAKOURI *Directrice adjointe du Nouveau Théâtre de Montreuil.*
- Laurent CUCURULLO *Chargé de cours à l'Université de Provence.*
- Philippe CUVELETTE *Formateur et consultant à ARTEK.*
- Jacqueline ESCHENBRENNER *Formatrice.*
- Jacky HUET *Formateur et consultant à ARTEK.*
- Jihad Michel HOBALLAH *Consultant à Ouest en actes.*
- Marie-France LUCCHINI *Directrice Planète Emergences.*
- Annick RIVOIRE *Directrice de la publication du site Poptronics.fr.*
- José RUBIO *Directeur technique de l'Établissement Public du Parc de la Grande Halle de la Villette.*
- Anne-Cécile SIBUE *Directrice de production au Bureau Cassiopée.*



22, rue de Picardie - 75003 PARIS  
Tél. 01 48 87 58 24 - Fax. 01 48 87 65 16

[www.agecif.com](http://www.agecif.com)

## Une équipe de consultants au service du développement des territoires



Emmanuelle WATTIER  
Directrice

### Adresses :

9, rue des Agaches  
62000 ARRAS

51, rue du Maire André  
59000 LILLE

8, rue de la Morlière  
80000 AMIENS

tél. 03 21 23 49 71  
fax 03 21 23 49 72

contact@multicite.org  
www.multicite.org

### • Des professionnels

Implantée d'abord à Arras puis Lille et Amiens, **Multicité** est une société coopérative de conseil et de formation, créée par un groupe de professionnels agissant pour le développement local. Les consultants de **Multicité** sont d'abord des praticiens qui créent ensuite des méthodes de conseil, d'étude et de formation et transfèrent leurs expériences.

### • Développeurs de territoire

**Multicité** conçoit le développement local au croisement des enjeux sociaux, culturels et économiques des territoires.

Depuis 2001, l'équipe de **Multicité** intervient auprès des collectivités locales, de collectivités territoriales et de l'Etat pour la conception de politiques publiques, l'accompagnement du changement et la qualification des acteurs.

Les consultants agissent auprès du secteur associatif pour le développement stratégique de leurs projets.

Cette équipe pluridisciplinaire aux compétences complémentaires permet à **Multicité** un positionnement « généraliste » du développement local au croisement de ses enjeux et des acteurs. Les consultants de **Multicité** se sont forgés une connaissance et une expérience approfondies des territoires, de leurs acteurs, de leurs spécificités.

### • Trois métiers complémentaires

**Multicité** développe ses activités autour de trois métiers complémentaires :

- l'étude et le conseil,
- la formation,
- la communication.

### • Des interventions au plus près des territoires

**Des principes d'action** favorisent l'accompagnement et le développement des projets.

**Des méthodes de formation** visent la qualification des professionnels et la mise en réseau des acteurs.

**Des domaines d'intervention** diversifiés et complémentaires :

- l'accompagnement et le développement de projets
- le développement économique local, la conception d'études de faisabilité, l'économie sociale et solidaire
- la formation professionnelle
- le développement culturel des territoires, la sensibilisation aux pratiques culturelles et aux nouvelles esthétiques, la conception de programmes d'équipement...
- le développement social local, la lutte contre les exclusions, l'éducation, la jeunesse et les loisirs, la citoyenneté et la mobilité
- la conception, le plan de développement stratégique et opérationnel, l'évaluation des politiques publiques
- le management et l'organisation
- les stratégies et outils de communication

Les compétences et domaines d'intervention de **Multicité** sont complémentaires de ceux de l'AGECIF. Il était donc naturel et logique que **Multicité** et l'AGECIF s'associent pour organiser une offre de formation à destination des acteurs culturels du Nord-Pas de Calais.

# SMartfr

Vous êtes musicien, ingénieur du son, comédien, sculpteur, photographe, webdesigner...  
Vous avez un projet d'exposition, de spectacle, de formation ?  
Vous cherchez une solution facile, simple et légale pour gérer vos activités ?



SMartFr vous accompagne, vous conseille et assure pour vous la gestion de votre activité. Vous êtes déchargés de la création et de la gestion d'une association.

Après avoir participé à une session d'information, votre correspondant territorial vous accompagne lors de toutes les étapes de la gestion de votre activité : conseil, comptabilité, logistique, mise en réseau...

**Votre activité est gérée  
via une interface web  
Un service de facilitation  
administrative.**

#### SMartFr s'engage pour vous et

- remplit les obligations sociales, fiscales et juridiques liées à vos activités,
- administre votre projet : émission des factures, remboursement des frais, recouvrement des créances, établissement des contrats de travail et documents de paie,
- assure le paiement de vos salaires sous 20 jours.

6 bureaux en France :  
Lille, Paris, Montpellier, Lyon, Strasbourg, Rennes  
Votre contact à Lille : [lille@smartfr.fr](mailto:lille@smartfr.fr)

[www.smartfr.fr](http://www.smartfr.fr)

tél : 03 20 08 06 90