

Programme de formation

L'anglais pour vendre et acheter des spectacles

Objectifs :

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 et prérequis :

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.

Méthodes pédagogiques et moyens techniques :

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. La formation se déroule exclusivement en anglais.

Durée :

28 heures.

Programme :

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

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.

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.