

Programme de formation

Produire, diffuser et vendre un spectacle

Objectifs :

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 programmateurs 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.

Méthodes pédagogiques et moyens techniques :

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.

Durée :

35 heures.

Programme :

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

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 :

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.