



FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

LA DIFFUSION : PROMOUVOIR UN TRAVAIL ARTISTIQUE ET METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

POSITIONNEMENT, MÉTHODOLOGIE ET OUTILS

21H / 3 JOURS

Par Marion GAUVENT, chargée de développement indépendante et agent au sein de A propic/creative agency for the performing arts

Objectifs de la formation

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

- Appréhender et affiner les contours, les enjeux et les conditions d'une mission de diffusion
- Analyser un projet de spectacle et un projet de compagnie sur le plan de la diffusion leur permettant d'en dégager une stratégie de développement adéquat
- Analyser le secteur professionnel dans lequel ils s'inscrivent
- Cibler les programmeurs en accord avec la stratégie de développement pour développer un réseau adapté et pertinent, l'animer et l'alimenter
- Adopter la bonne posture dans le dialogue avec un programmeur
- Définir la temporalité et les priorités de travail
- Mettre en place les principaux outils pour mener à bien la promotion la négociation et la vente d'un spectacle

Profils concernés et pré-requis

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, désireux d'apprendre le métier de chargé.e de diffusion ou d'étendre ses compétences pour être plus à l'aise dans son positionnement et mieux assurer ses fonctions. En fonction de la composition du groupe, des sessions par niveau peuvent être envisagées.

Contenu de la formation

Positionnement au sein de sa structure / de son équipe

- diffusion, développement, promotion / agent, chargé de diffusion, chargé de développement : questionner son rôle pour mieux affirmer sa position
- cerner et affiner sa mission en lien avec les collaborateurs : attentes, répartition des tâches, intégration de la mission de diffusion dans le projet de compagnie.

Définir une stratégie de développement en relation étroite avec le projet de la compagnie pour une diffusion effective

- définir une stratégie de diffusion en lien avec les enjeux et les axes de développement avec la compagnie en termes artistique, économique, de territoire, de structuration...
- établir cette stratégie selon les différentes temporalités - temps court, moyen et long - et enjeux - objectifs rêvés et réalistes
- se positionner dans l'écosystème général de diffusion du spectacle vivant, artistique, politique, économique
- anticiper les écueils de production sur la diffusion : contraintes techniques et logistiques, conditions d'accueil, équipe en tournée...

Mettre en œuvre la stratégie de développement : 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 prescription et de la veille
- entretenir et nourrir les relations en s'inscrivant dans le temps long
- identifier les aides à la diffusion et les intégrer au plan de diffusion
- gérer son temps et ses priorités: préparer et évaluer, établir son rétro planning, effectuer son suivi...

Positionnement auprès des programmeurs

- déconstruire les a priori en questionnant la réalité des métiers de programmation : entretien avec un.e programmeur.rice.
- trouver son positionnement dans la relation aux programmeurs
- définir son discours et l'adapter selon les modalités de communication et les temps de rencontres.

Diffuser, communiquer : les outils de la promotion

- construire un fichier adapté, l'alimenter et le mettre à jour
- sur quels outils de communication s'appuyer, dans quels supports investir selon sa stratégie de diffusion ?

Le parcours de négociation : les outils essentiels

- définir ses 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...)

Le contenu pourra être adapté en fonction de la composition du groupe.

Modalités pédagogiques

Cette formation alterne **exposé théorique** (apports théoriques, pédagogie interrogative) et **exercice pratique**, via notamment des mises en situation et des exemples de bonnes pratiques mobilisables par les participants (pédagogie active interrogative). **La pédagogie active est priorisée**, par des mises en situation et cas pratiques, exercices individuels, conseils personnalisés à chaque personne suivant la formation). Les **supports pédagogiques** et les **références bibliographiques** sont fournis à chaque participant.e.s pendant ou après la formation, après avoir été commentés pour assurer leur bonne appropriation.

Modalité d'accès, de suivi et d'évaluation

Avant la formation, chaque personne souhaitant participer à la formation est invitée à compléter un questionnaire de positionnement permettant d'exprimer directement à la responsable pédagogique sa situation et ses attentes.

Une feuille de présence est signée par demi-journée pour les formations en présentiel.

Le contrôle des acquis en cours de formation est réalisé à l'aide d'auto-diagnostic, de mises en situation, de travaux pratiques ou dirigés, suivant les modalités pédagogiques.

Une évaluation qualitative est réalisée en fin de formation, puis analysée par l'équipe pédagogique. Le résultat global est à la disposition des personnes ayant participé à la formation.

Une attestation individuelle de fin de formation est remise aux personnes ayant assidument participé à la formation.

Une évaluation « à froid » est réalisée environ 3 mois après la fin de la formation pour appréhender les résultats de la formation.

Moyens et accessibilité

Taille du groupe : entre 4 et 10 personnes

En dessous de ce seuil, Filage se réserve le droit d'annuler ou reporter la formation. Une session de formation peut être programmée dès lors qu'un groupe de 4 personnes se créé. Si cette formation n'apparaît pas encore dans notre calendrier, n'hésitez pas à nous appeler !

La formation se déroulera en Présentiel dans une de nos structures lilloises partenaires (à déterminer). Les lieux de formation disposent d'un espace d'accueil. Les salles de formation sont équipées de tableaux, moyens de projection, accès au Wifi (dans la majorité des cas).

La formation est aussi adaptable en distanciel. Contactez-nous pour en savoir plus.

Nos formations sont accessibles aux personnes handicapées moteur dans certaines salles de nos structures partenaires. Contactez-nous pour que nous prenions les dispositions nécessaires pour vous accueillir au mieux. D'autres types de handicaps et de compensations peuvent être pris en charge sur demande. Filage est doté d'une référente handicap et peut étudier avec vous les différents aménagements de votre projet de formation.

Tarifs et modalités d'inscription

Tarifs et devis sur demande.

Prise en charge et financement : Contactez-nous, nous pouvons vous conseiller sur les possibilités de prise en charge en lien avec nos partenaires réguliers ([AFDAS](#), [Pôle Emploi](#)...). (Attention les délais de traitement des demandes de prise en charge des opérateurs publics peuvent varier de 2 à 4 semaines).

Date limite d'inscription : inscription définitive au plus tard 8 jours avant le début de la formation, selon nos [Conditions générales de vente](#).

Contact : Anne-Sophie MELLIN responsable pédagogique et référente handicap
03 20 47 81 72 – formation@filage.fr

FILAGE – 7b rue de Trévisse, Lille (59) – N° de déclaration d'activité: 32 59 10645 59 – Siret : 892 090 424 000 11

RETROUVEZ L'ENSEMBLE DU PROGRAMME DES FORMATIONS SUR WWW.FILAGE.FR

Programme mis à jour : 07/10/2021