

Diffuser et promouvoir un projet artistique et culturel

Objectifs :

Mise en place pratique pour lancer une opération de diffusion dans le domaine du spectacle vivant (*hors musique*) en abordant toutes les questions liées au réseau ciblé, la méthodologie, les outils, la planification d'une action de diffusion.

Cette formation s'adresse aux artistes, aux chargé(e)s de diffusion ou aux membres d'une compagnie en charge de la diffusion.

Cette formation s'appuiera sur un cas réel porté par la formatrice et, si besoin, sur les projets en cours de constitution portés par un(e) ou plusieurs participant(e)s.

Publics visés : Artistes, compagnies, production porteurs d'un projet.

Prérequis : Aucun

Formateur : Vincent Marin

Intervenante : Sabine Desternes, productrice et diffuseuse de spectacles - agente d'artistes.

Après des licences d'études théâtrales puis de droit et de lettres modernes à la Sorbonne et Sorbonne nouvelle et un parcours de danseuse pendant de nombreuses années, Sabine a occupé divers postes d'administratrice, de chargée de production et diffusion au sein d'importantes structures de spectacle. En 2000, au sein de Ma Prod et Classic Events, elle produit notamment « La flûte enchantée » au cirque Alexis Grüss, premier spectacle d'une longue série. Elle est également programmatrice d'artistes sur des événements. En 2008, elle crée sa propre boîte de production et de diffusion, Courants d'art productions. A ce jour, elle compte à son actif une centaine de spectacles en production, co-production ou diffusion. En 2014, avec deux autres associés, elle crée à Avignon le Théâtre de L'Arrache-cœur dont elle assure la direction pendant le festival (*programmation, administration, gestion des compagnies, mise en place des services de billetterie, gestion des revendeurs, des partenaires...*). Passionnée par le travail et l'accompagnement des artistes, elle se lance en 2019 un nouveau défi et ouvre l'agence artistique Talents d'art.

Durée : 21h (3 journées)

Format :

- présentiel Paris, Lyon et Avignon (accessibilité pour les personnes en situation de handicap),
- distanciel.

Nombre de participants :

- Minimum 10 personnes,
- Maximum 16 personnes.

Programme de la formation :

- Créer et gérer un fichier de prospection.
- Cibler les prescripteurs potentiels.
- Créer et relancer son réseau en identifiant les canaux de diffusion locaux et nationaux du spectacle vivant.
- Élaborer des outils de promotion (*dossier, teaser, communiqué...*)
- Développer un argumentaire efficace.
- Entretenir sa relation avec le prescripteur.
- Négocier les différents contrats commerciaux (*cession, coréalisation...*).
- Gérer les réseaux sociaux et les autres plateformes de diffusion.
- Cibler et relancer des programmeurs.
- Établir le juste prix de vente lié à son spectacle dans une approche économique globale de la culture.

Émargements et évaluation :

- Évaluation des acquis par le formateur à l'issue de la formation.

Coût individuel de la formation :

- Nous consulter.

Coût collectif de la formation :

- Nous consulter.