



## Les stratégies de diffusion gagnantes

8 avril 2019 – 1 jour à Paris – 330 € TTC\*

### PUBLIC

Chargé/es de diffusion de compagnie ou de collectifs artistiques. Directrices ou directeurs artistiques, artistes, qui assurent eux-mêmes la diffusion ou qui souhaitent mieux encadrer cette fonction. Toute personne chargée de la promotion et de la diffusion des spectacles de sa compagnie, formation musicale, etc.

### OBJECTIFS

Déterminer les meilleures stratégies de diffusion pour sa compagnie, son collectif, son association...

### CONTENU DÉTAILLÉ

Les aspects suivants seront abordés en gardant constamment à l'esprit, comme un fil conducteur, que : tout ce qui est mis en oeuvre par la personne chargée de la diffusion doit se faire en cohérence et en accord avec les autres membres de sa structure (directeur·trice artistique, administrateur·trice). La notion de temporalité doit être acceptée au préalable à toute action.

#### Cibler les lieux de diffusion

- connaître les différents types de lieux de diffusion
- quelles informations collecter sur les lieux de diffusion ?
- après avoir rédigé l'argumentaire, fixé le prix du spectacle : quels autres éléments prendre en compte ?

#### Les différentes stratégies de diffusion

- spectacle en projet : coproduction, pré-achat, résidence, lancement
- spectacle déjà créé : participer ou non à des salons professionnels, au Festival d'Avignon, se produire à Paris ?
- comment faire quand on n'a pas de dates à proposer ?

#### Développer et fidéliser ses réseaux

- le fichier de contacts
- les supports de communication
- les propositions à inventer
- les petits + et astuces qui font la différence

### VOTRE INTERVENANTE EXPERT

#### Claire Massonnet

Titulaire d'une maîtrise en Langues Etrangères Appliquées au Commerce International, elle possède une expérience confirmée de 25 ans auprès des compagnies, principalement dans des fonctions de diffusion et de production, en France et à l'international. Elle a rejoint la Compagnie Non Nova en 2000 et en est aujourd'hui Co-directrice, en charge de l'administration et de la diffusion.



### MÉTHODE

Les apports méthodologiques seront largement complétés des expériences et des échanges entre les participant·e·s. La formation est orientée vers la recherche de solutions. Chacun repart avec une vision claire des actions à mener.

## THEMES COMPLEMENTAIRES

- Budget et financement d'une production de spectacle
- Les contrats du spectacle vivant : cession, coproduction, coréalisation, résidence

## ET APRES...

Des documents complémentaires pourront être transmis par email en fonction des intervenants. Un suivi de question/réponse est disponible via le CAGEC dans le mois qui suit la formation.

## FINANCEMENT

\* Le CAGEC n'est pas assujéti à la TVA pour la formation.

*Remarque : Les prestataires de service (cabinets comptables, prestataires payes..) n'étant pas le public initial de ces formations, le tarif journalier applicable pour ce public est de 570 €.*

Dans la grande majorité des cas, le financement total de la formation est possible par votre OPCA (Afdas, Uniformation...).

## EVALUATION DES ACQUIS

La formation est évaluée par un QCM de 5 à 10 questions.

## VALIDATION

- Une « attestation de formation détaillée » transmise dans les 10 jours et incluant les résultats du QCM
- Une évaluation écrite/orale en fin de la formation
- Un bilan « à froid » 6 mois après la formation pour mesurer la mise en pratique

## VOTRE CONTACT Sylvie Ricordaire

Tél : 02 40 35 87 30  
formation@cagec.fr  
www.cagec.fr



- 
- Echange privilégié sur vos problématiques professionnelles
  - Chacun repart avec une vision claire des actions à mener
  - Le CAGEC est un organisme de formation reconnu depuis 1982. Qualifié OPQF (label qualité et professionnalisme), membre de la Fédération de la formation professionnelle (FFP), inscrit au répertoire Datadock

Document non contractuel  
©CAGEC



Le CAGEC a obtenu le Certificat de qualification professionnelle des organismes de formation pour les domaines suivants : Création, stratégie d'entreprise et fonctions associées (droit, finance, gestion)



Le CAGEC est membre de la FFP

Nom et prénom :

Date de naissance :

## L'employeur

Nom de la structure

Adresse complète

Téléphone

Email

Site internet

Activité principale :

Nombre de salariés au régime général dans votre structure (CDI, CDD, contrats aidés...) ?

1 à 5

6 à 9

10 et +

## Coordonnées personnelles

Adresse complète

Téléphone

Email

## Financement du stage

AFDAS

Uniformation

Pôle Emploi

Financement personnel

## Votre statut

CDI depuis le :

CDD fin prévue le :

Fonctionnaire

Intermittent/e

En recherche d'emploi

Particulier

Conformément à la loi « Informatique et liberté », vous disposez d'un droit d'accès et de rectification pour toute information vous concernant. Ce document est non contractuel. Seuls les devis et conventions de formation avec nos conditions générales sont valables.

# Les stratégies de diffusion gagnantes

8 avril 2019 - Paris

Nom et prénom :

Quelle est le niveau de votre formation initiale et précisez son intitulé :

- I et II
- III
- IV
- V

Quel est le titre de votre poste actuel ou de votre fonction :

Avez-vous une connaissance préalable du thème traité dans la formation ?

une bonne connaissance  une approche  non

Renseignements relatifs à votre activité :

Quel est le spectacle que vous vendez ?

musique classique  musiques actuelles  musiques autres  chanson   
théâtre  conte  danse  marionnettes  spectacle de rue/cirque   
autre  « jeune public » ? oui  non

Précisions éventuelles sur vos spectacles :

Quels sont les acheteurs actuels du spectacle (avec qui des contrats ont déjà été conclus) ?

centres culturels  festivals  mairies r écoles   
organisateur occasionnels  particuliers  autres  Précisez :

Combien de dates de représentation (environ) ont été réalisées par votre compagnie/structure :

en 2017 : ..... en 2018 : .....

Vous souhaitez diffuser le(s) spectacle(s) prioritairement sur le plan :

départemental  national  régional  international

Quelle(s) cible(s) envisagez-vous de prospector pour le prochain spectacle que vous diffuserez ?

Quelle est votre motivation pour suivre cette formation ? Qu'en attendez-vous ?