

Produire un spectacle : du montage budgétaire à la diffusion



CAPCOM'ART

CAPEB / Cité de l'artisanat

1A ch de la Rollande

84130 AVIGNON



9 demi-journées soit 36 h de formation



Tout public

Nb de participants

■ Max 4p



■ Min 3p



Place de parking – Rampe – Toilettes

Prérequis : aucun

Objectifs généraux :

- Budgétiser la création d'un spectacle
- Analyser et négocier une proposition de contrat
- Élaborer une stratégie de diffusion

Objectifs opérationnels :

- Chiffrer des lignes budgétaires
- Discerner les différentes sources de financements
- Reconnaître les différents types de contrats dans le spectacle et choisir les clauses adaptées au contexte
- Identifier les réseaux et comprendre leur spécificité
- Cibler les diffuseurs et utiliser les outils de diffus

Intervenante : Marion NICOLAS – Dirigeante de l'agence Artistique Marion Nicolas - Directrice de production - Développeur d'artistes

Moyens et méthode pédagogiques

Plateforme ZOOM pour la visioconférence. Les méthodes pédagogiques s'alterneront, entre apports théoriques, exercices, activités créatives et participatives en adéquation avec les projets des stagiaires.

Evaluations

Evaluation des acquis

L'évaluation est formative ce qui permet de suivre au plus près l'évolution de chaque stagiaire.

Evaluation de la formation

Une grille d'évaluation de la formation et de la formatrice permettra de mesurer la compatibilité de la formation avec les attentes des stagiaires et d'ajuster les contenus des objectifs initiaux dans la perspective de son évolution et de son adaptation aux besoins professionnels des stagiaires. Une attestation individuelle de fin de stage mentionnant l'intitulé et la nature de l'action de formation, les objectifs, un résumé du programme, la date, durée et lieu de la formation ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire

Tarif : 1800€ soit 50€/h

Délai d'accès : 3 semaines à 1 mois avant le début de la formation

Dates : 02, 03, 06, 07, 09, 10, 13, 14 et 16 avril 2026

Contenu

Introduction	<ul style="list-style-type: none">○ Présentation des participants○ Vision générale de la production de spectacle
Le cadre budgétaire	<ul style="list-style-type: none">○ L'importance du budget dans la gestion financière○ Chiffrage des lignes budgétaires : méthodologie et bonnes pratiques○ Calcul des coûts<ul style="list-style-type: none">○ Calcul des salaires et autres postes de la masse salariale○ Calcul des charges (achats, location, transport, communication, administratif)○ Gestion des taxes (SACEM, SACD) dans le budget○ Financement de la création<ul style="list-style-type: none">○ Les recettes dans un budget : calcul du coût de cession et du coût plateau○ Méthodes de financement de la création○ Coproduction, subventions, et autres sources de financement○ Le mécénat et le sponsoring comme sources de financement○ Stratégies pour augmenter les recettes propres
La stratégie de diffusion	<ul style="list-style-type: none">○ Les réseaux de diffusion<ul style="list-style-type: none">○ Les réseaux généralistes et spécifiques au spectacle vivant○ Ciblage des réseaux en fonction des projets○ Démarchage : procédure et recherche des structures○ Les outils de diffusion et de promotion<ul style="list-style-type: none">○ Les outils de promotion : dossier de production, vidéo, supports sonores, site internet○ Les outils de diffusion : logiciels de base de données, rétroplanning
Cadre juridique et contractuel	<ul style="list-style-type: none">○ Cadre juridique<ul style="list-style-type: none">○ L'environnement juridique : la licence d'entrepreneur de spectacle○ Le pôle déterminant de la négociation○ Les contrats<ul style="list-style-type: none">○ Le choix du contrat adapté à la situation○ Le contrat de cession○ Le contrat de coréalisation○ Le contrat de co-production○ Le contrat de mise à disposition de lieu○ Les contrats conclus entre artistes et entrepreneurs de spectacle<ul style="list-style-type: none">○ La nature juridique du contrat○ Le contrat d'engagement○ Le paiement des salaires et accessoires○ Le contrat d'engagement exclusif et les autres contrats liés à la gestion de carrière<ul style="list-style-type: none">○ Le contrat d'engagement exclusif○ Le mandant d'agent d'artiste○ Le contrat à 360°