FORMATION @DISTANCE & PRÉSENTIEL

PRODUIRE UN SPECTACLE : DU BUDGET AUX CONTRATS

Durée
2 jours (14 heures)

Tarif
890 € HT

Effectif
8 participants

Intervenants
Anne Souty

Dates
18 & 19 mars 2027 à GHS
10 & 11 juin @ DISTANCE
4 & 5 octobre à GHS
13 & 14 décembre @ DISTANCE

Horaires
9h30 à 13h - 14h à 17h30
soit 7h par jour

N° d'agrément
11753874875

Pour accéder au catalogue, scannez ce QR code

AVEZ-VOUS BESOIN DE CETTE FORMATION ?

✓ Vous êtes en charge du montage d'une production et vous souhaitez : analyser les facteurs de réussite d'une production de spectacle ; créer des partenariats autour de la production et les encadrer par des contrats efficaces ; savoir concevoir un rétro planning cohérent.

OBJECTIFS

✓ Réussir ses budgets de production et d'exploitation selon les contraintes extérieures
✓ Connaître les différents contrats du spectacle
✓ Évaluer le coût d'une représentation et définir le prix de cession

PRÉREQUIS

✓ Aucun

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

✓ Les deux journées prennent la forme de cas pratiques, pour être en mesure de gérer l'ensemble des aspects financiers et juridiques d'une production.

PUBLIC

✓ Tous les professionnels en charge du montage de production au sein de compagnies ou de structures artistiques de spectacle vivant.

PLAN DE FORMATION

Identifier les facteurs de réussites et d'échecs d'un projet artistique

✓ Comprendre les spécificités du projet artistique et de l'économie du secteur culturel
✓ Connaître les éléments juridiques de la structure porteuse de la production
✓ Concevoir un rétro planning et préparer les phases du projet
✓ Recruter et animer l'équipe autour du projet

Le montage financier de la production

✓ Calculer les coûts de résidence, de création et de première exploitation
✓ Évaluer la masse salariale
✓ Imputer la quote-part des frais de fonctionnement
✓ Formaliser le budget pour la recherche de partenaires
✓ Prévoir le plan B ou le budget plancher

La contractualisation des partenariats

✓ Repérer les enjeux de chaque partenaire
✓ Maîtriser les différents contrats du spectacle : coproduction, cession, coréalisation...
✓ Négocier les clauses pour anticiper les difficultés
✓ Maîtriser les questions juridiques et fiscales des contrats

Le prix de vente du spectacle

✓ Calculer le coût plateau
✓ Déterminer l'amortissement de création
✓ Prendre en compte l'environnement, la notoriété et la concurrence
✓ Imaginer la tournée et les frais annexes

Cas pratiques

✓ Analyse des facteurs de réussites et d'échecs de votre projet
✓ Réalisation d'un budget de production selon plusieurs scénarios
✓ Rédaction d'un contrat et des clauses spécifiques
✓ Calcul du prix de vente de votre spectacle

MOYENS D'ÉVALUATION

→ Pendant la formation : échanges, cas pratiques pour valider la bonne compréhension des points abordés ;
→ Après la formation : évaluation à chaud

4, rue d'Enghien
75010 Paris
T 01 53 34 25 25
M formation@ghs.fr
www.ghs.fr

→ Remise d'un support écrit
→ GHS s'engage à vous faire travailler sur des cas pratiques et répondre à des questions concrètes
→ Évaluation par QCM