



PRODUIRE UN SPECTACLE : DU BUDGET AUX CONTRATS

NOUVEAU

Durée

2 jours

Tarif

890 € HT

Effectif

8-10 participants

Intervenants

Anne Souty

Dates

10 & 11 octobre 2023

@ DISTANCE

7 & 8 décembre 2023 @ GHS

Horaires

9h30 à 13h - 14h à 17h30

soit une durée de 7h par jour

N° d'agrément

11753874875

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 rétroplanning cohérent.

OBJECTIFS

- ✓ Réussir ses budgets de production et d'exploitation selon les contraintes extérieures
- ✓ Connaître les différents contrats du spectacle
- ✓ Evaluer 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 rétroplanning 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
- ✓ Evaluer 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