

NEXT ZONE

STRATÉGIE D'EXPORTATION DES ARTS DE LA SCÈNE

Séminaire de formation

CINARS
CONFÉRENCE INTERNATIONALE
DES ARTS DE LA SCÈNE

CINARS



Depuis plus de 30 ans, CINARS (Conférence internationale des arts de la scène) met en oeuvre plusieurs types d'activités ayant toutes pour but de favoriser l'exportation des arts de la scène : forums, ateliers, participations collectives dans les marchés étrangers, missions de prospection, études, outils de promotion collective, etc.

Le séminaire de formation s'inscrit dans le cadre de ce programme global. La vision de CINARS est simple : les limites de l'exportation ne devraient pas être dues à des maladroites techniques ou commerciales de la part des organismes. Une grande part du savoir-faire en matière d'exportation est technique et donc transférable; aucune compagnie ne devrait en être privée...

CINARS entend ainsi réaliser sa mission qui consiste à favoriser l'exportation des arts de la scène, à l'échelle mondiale, tout en continuant à jouer un rôle actif et structurant dans le développement des organismes culturels.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Gilles Doré'.

GILLES DORÉ

Directeur général, CINARS

Premier marché pluridisciplinaire international au monde, la Biennale CINARS est un événement incontournable pour agrandir son réseau, découvrir des créations venant du monde entier et développer des opportunités réelles de tournée à l'international. CINARS est désormais une référence dans le milieu.

2, RUE SAINTE-CATHERINE EST
MONTRÉAL QC H2X 1K4
TEL. 1 514 842 5866 # 110
GDORÉ@CINARS.ORG
WWW.CINARS.ORG

SÉMINAIRE DE FORMATION

En 18 ans, CINARS a offert des séminaires de formation aux professionnels des arts de la scène du Canada, du Mexique, de la Corée du Sud, de la Finlande, de la Norvège et du Japon. Au cours des deux dernières décennies, cette formation unique a permis à plus de 100 agents et représentants de compagnies artistiques d'organiser des tournées à travers le monde.

D'une part, ce programme transmet aux jeunes agents de la relève les connaissances nécessaires pour entreprendre des démarches de mise en marché à l'international et, d'autre part, il offre aux agents plus chevronnés une opportunité de mise à niveau et d'amélioration de leurs pratiques de commercialisation.

Ce séminaire est destiné aux agents et gestionnaires d'organismes en arts de la scène souhaitant acquérir les habiletés nécessaires au développement des marchés étrangers et à la gestion des tournées internationales. Il vise à transmettre aux participants les connaissances et compétences nécessaires à l'élaboration de stratégies efficaces d'exportation des arts de la scène, dans une perspective réaliste et pratique de développement organisationnel.

*** Préalable : avoir une expérience de base en tournée et une volonté de développer des stratégies de tournées internationales.**

TAILLE DU GROUPE

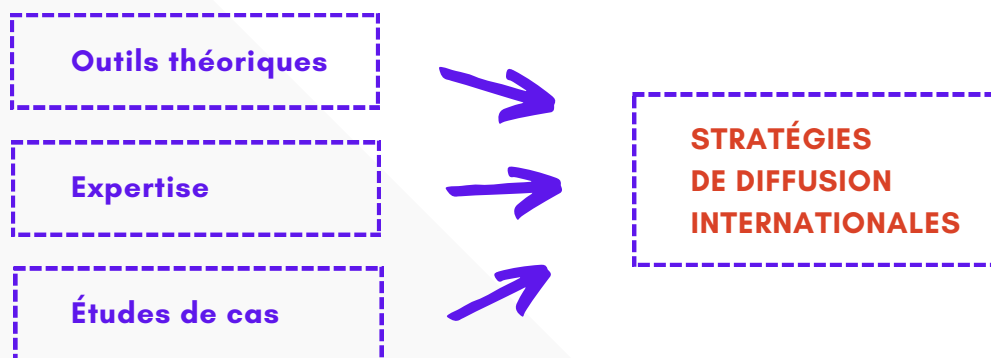
10 - 15 participants
(maximum 20)

DURÉE

4 jours
Horaire : 9h00 - 17h00

LE CONTENU

Notre formation offre des outils concrets et une variété de pratiques exemplaires afin de mieux comprendre l'écosystème culturel mondial. Chaque participant est invité à investir leur propre stratégie d'exportation sinon en ébaucher les grands axes, pouvant ainsi les aider à relever les défis propres à la diffusion des arts de la scène dans différents marchés à travers le monde.



Notre formation principale propose un cadre théorique propre à la gestion des arts de la scène et favorise le développement d'un vocabulaire commun pour accélérer la compréhension des notions importantes. Toute notion théorique est appuyée de cas réels. Des experts sont invités pour illustrer les problématiques à partir de leurs expériences sur le terrain.

SURVOL DU SÉMINAIRE

- **JOUR 1** L'Écosystème de la diffusion / Votre positionnement / Diversification stratégique
- **JOUR 2** Segmentation et Territoires / Participation aux congrès / Rencontrer les programmateurs
- **JOUR 3** Étude de faisabilité / Négocier / Préparer une tournée
- **JOUR 4** Élaborer un échéancier stratégique

SCÉNARIO DU SÉMINAIRE

Chaque journée de formation est divisée en deux sessions principales pour favoriser le transfert de connaissances et les interactions entre les participants :

Matinée :

Théorie et
savoir-faire

Après-midi :

Intervenants
invités

En matinée, les grandes lignes de la mobilité culturelle internationale sont exposées via une présentation PowerPoint. Ensuite chaque thème est abordé en profondeur à travers des exercices de groupe facilitant les échanges entre les participants et l'apprentissage des notions clés.

En après-midi, des invités spéciaux issus de différents secteurs des arts de la scène partagent leurs expériences, offrent des conseils et tirent de leur propre parcours professionnel des exemples en lien avec les problématiques abordées en matinée.

Cette formule réussit à créer un contexte dynamique qui favorise les échanges entre les participants, la formatrice et les intervenants invités.

EXEMPLES DE THÉMATIQUES ABORDÉES

L'écosystème culturel

Qu'est-ce qu'un écosystème culturel ?
Comment fonctionne-t-il ?
Pourquoi la diffusion internationale ?
Vision à long-terme et investissement

Production et tournée

Comment créer un spectacle pour la tournée ?
Comment et pourquoi adapter une oeuvre ?
Diffuseurs : buts, besoins et réalités
Prendre des risques et comment les partager

Planification stratégique

Paramètres et processus d'analyse
Où trouver l'info et l'expertise nécessaires ?
Évaluation technique, organisationnelle et financière
Identifier les facteurs de risque

Diffuseurs

Où, quand et comment les rencontrer ?
Facilitateurs commerciaux : différents types
Festivals, marchés, événements de réseautage
Soutien financier : développement et tournée

Marketing des arts

Qu'est-ce que le marketing des arts ?
Comment diffère-t-il du marketing traditionnel ?
Quels sont les segments du marché des arts ?

Planifier et (sur)vivre une tournée

Taxation, visas et permis de travail
Carnet ATA
Assurances
Logistique
Guide de tournée

Optimiser la représentation

Qu'est-ce qu'un marché commercial ?
Comment bien participer à un marché des arts ?
Comment faire un suivi ?
Quelle est l'étiquette à suivre ?

Négociation et contrats

Identifier les besoins et les couts
Comprendre l'importance de la négociation
La teneur légale d'un contrat
Le contrôle du risque



FORMATEUR ET EXPERTS

Charles Vallerand est un consultant indépendant, avec plus de 30 ans d'expérience dans les politiques culturelles, la radiodiffusion de service public et la coopération internationale. Il était jusqu'à récemment spécialiste de l'optimisation des programmes à Téléfilm Canada où il a dirigé la consultation pancanadienne qui a mené à la relance des principaux programmes de financement. Il est également le rédacteur en chef de Cultures à l'ère numérique, une revue de presse hebdomadaire sur les questions et pratiques émergentes au Canada et à l'étranger.

Il est l'auteur principal de la publication « La culture en crise : Guide de politiques pour un secteur créatif résilient » publiée par l'UNESCO en octobre 2020. Charles a mené de nombreuses missions de renforcement des capacités au Rwanda, en Tunisie, en Indonésie, à Djibouti, en Chine, en Mongolie, au Zimbabwe et en Colombie. Plus récemment, il a aidé la Namibie à réformer la loi sur le droit d'auteur et la Palestine à planifier la création d'un institut cinématographique national.

Il est l'ancien Directeur exécutif de la Coalition canadienne pour la diversité culturelle et Secrétaire général de la Fédération internationale des coalitions pour la diversité culturelle (FICDC). Il a commencé sa carrière comme analyste des politiques dans le secteur de la radiodiffusion au Ministère canadien des Communications, a été Directeur de la Francophonie au ministère du Patrimoine canadien, attaché culturel à l'ambassade du Canada à Paris, Directeur de la planification et Directeur des communications à TV5 Québec Canada, Directeur des affaires générales à CBC/Radio-Canada et Directeur des communications au Centre international des droits de la personne et du développement démocratique du Canada. Il a également été chargé de cours à l'Université Senghor et à l'École publique d'administration du Québec.

La formation est offerte en duo avec **Gilles Doré** qui ajoute au contenu stratégique et pratique

Intervenants invités : des professionnels actifs sur la scène internationale seront invités à se joindre au formateur principal pour partager leurs expériences sur le terrain.

TÉMOIGNAGES

Très bon équilibre théorie-pratique. On acquiert certaines nouvelles méthodes de travail. Ça permet de prendre du recul et de faire le point sur nos méthodes et stratégies.

- **C. Thomas - Les 7 doigts de la main (Canada)**

The instructor's presentations and the sessions with the guest speakers were very fruitful. The atmosphere made it easy to speak and ask questions. I really enjoyed the discussions!

- **Y. Takeda - Festival / Tokyo (Japan)**

La taille du groupe est parfaite pour faciliter les échanges et connaître de nouveaux collègues. Cela permet de nous confronter avec nos acquis sur le terrain et de stimuler notre créativité grâce aux échanges.

- **A. Bussy - José Navas / Flak (Canada)**

I wish I had taken this seminar at the start of my career in arts management. The seminar's format and the tools offered were perfect!

- **A. Keimi - Shizuoka Performing Arts Center (Japan)**

Even though overseas touring has become a common practice for companies in our arts community, its complexity has never been so clear and thoroughly explained.

- **Kenta Fujiwara - Explat (Japan)**

La formation englobe TOUTES les connaissances associées aux enjeux internationaux.

- **P. Céline - Le Carré des Lombes (Canada)**

Ça m'a vraiment donné envie de continuer dans ce métier, vous n'avez pas réussi à me décourager !

- **S. Hinton - FÔVE Diffusion (Canada)**

I was happy to receive the incredible tools offered, but also to learn about the ethics of cultural exchange.

- **Naoko Tominaga - Sample Theatre Company (Japan)**

© Le contenu du séminaire de formation "Stratégies d'exportation des arts de la scène" est la propriété de CINARS. CINARS détient les droits exclusifs de reproduction et de publication pour le monde entier.