

Les leviers de réussite pour financer

Votre projet audiovisuel

Durée : 2 jours / 14 heures

Public : Professionnels de la production audiovisuelle

Prérequis : aucun

Objectifs généraux :

- A l'issue de la formation les participants seront capables de : Identifier les interlocuteurs partenaires et les investisseurs
- Concevoir un dossier de présentation efficace et savoir le « pitcher »
- Mettre en place les outils d'une politique commerciale

Méthode pédagogique :

Les deux jours sont conçus pour répondre aux préoccupations concrètes des participants. Tous les apports techniques et méthodologiques viennent éclairer les exercices et les mises en situation.

Pour préparer le stage :

Certains projets apportés par les participants pourront être soumis au groupe dans le cadre d'une étude de cas.

***Cette formation peut comporter un 3eme jour individuel pour une mise en pratique Personnalisée**

Délais d'accès : En moyenne 15 jours ouvrés avant le début de la formation

Modalités : En présentiel

Formation individuelle ou en groupe de 8 personnes maximum (inter – intra)

Formatrice : Nathalie BOURNAT

Accessibilité : Accès PMR, pour tout autre handicap. Contactez notre référente, Caroline CREPY 06 - 22 - 94 - 26 - 89.

Moyens techniques : Paperboard, vidéoprojecteur, ordinateur formateur

Lieu et Tarif : NOUS CONSULTER

Programme détaillé :

ADN du diffuseur

- Analyser et définir l'identité d'un diffuseur
- Comprendre la segmentation du marché et comment adapter son argumentation

Comment présenter le projet à un diffuseur

- Le dossier artistique
- Le dossier technique
- Le dossier financier

Constituer un dossier de présentation pour la recherche de partenaires financiers

Étude de documents types :

- Contrats divers
- Plans de financement,

Les fondamentaux du pitch

- Réflexion et analyse
- Présentation du projet sous forme de pitch de 5'

Les différentes formes d'apports financiers

- Les aides selon les phases du projet
- Les organismes publics régionaux, nationaux et européens
- La coproduction internationale

La stratégie marketing et de distribution.

- La négociation du mandat de distribution
- Les Recettes Nettes Part Producteur
- La cross-collatéralisation
- Lecture d'une reddition de comptes

Valoriser sa présence sur les marchés de l'audiovisuel

- Budgéter sa politique commerciale,
- Comment organiser son marché,
- Valoriser sa société de production, et bien communiquer, Utiliser les bons outils (Data base, Ombrelles, Aides financières...)
- Organiser le suivi d'un marché

Modalité d'évaluation : exercices, mise en situation

Mesure de la satisfaction : Questionnaire de satisfaction

Assiduité : Attestation individuelle de formation

Contact : Caroline CREPY caroline.crepy@neuf.fr 06-22-94-26-89