



BUREAU D'ACCOMPAGNEMENT CULTURE

ETABLI :
COMMENT PRÉSENTER SA DÉMARCHE ET SON PROJET ARTISTIQUE ?
SESSION #2 : Parler de soi et de son projet



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Construire la façon de parler de soi et de son projet
- ✓ Maîtriser ses prises de parole
- ✓ Connaître les différentes manières d'aborder son sujet, afin de choisir la plus adaptée selon les circonstances



DÉROULÉ DE L'ATELIER :

- ✓ Rappel des fondamentaux : les bonnes questions à se poser pour bien préparer son discours
- ✓ Apports techniques et pratiques pour clarifier ses idées, structurer son discours et susciter l'intérêt
- ✓ Echanges et mise en situation autour des projets des participants



COMMENT PRÉSENTER SA DÉMARCHE ET SON PROJET ARTISTIQUE ? **A L'ORAL ?**

A qui ?...

(à quel type d'interlocuteur ?)

Pourquoi ?...

(dans quel objectif?)

Papier – stylo – post-it !

... comment ?



... A QUI ?

- Professionnels vs. grand public ?
- Partenaires de création ? De diffusion ? De médiation ?
- Programmateurs – diffuseurs ?
- Partenaires institutionnels ?
- Agences culturelles ?
- Sociétés d'auteurs ?
- Jury ?
- (...)



... POURQUOI ?

- Vous faire connaître ?
- Fidéliser votre réseau ?
- Démarcher de nouveaux partenaires ?
- Produire un spectacle ?
- Trouver des financements ?
- Trouver des lieux d'accueil en résidence ?
- Vendre un spectacle ?
- Diffuser un spectacle sur d'autres territoires ?
- Développer des actions culturelles ?
- Obtenir un rdv ?
- (...)



... QUELLES SONT LEURS BESOINS/ATTENTES ?

- Ligne de programmation ?
- Missions d'accompagnement à la création - diffusion ?
- Type de public accueilli ?
- Conditions d'accueil ? Contraintes techniques ? Jauge ?
- Nombre de personne au plateau ? Coût du spectacle ?
- Calendrier de création – diffusion ?
- Dans quelle phase se positionner ?
- Connaissance et crédit du travail de la compagnie ?
- Crédit d'autres partenaires engagés sur le projet ?
- Besoins sur le territoire ?
- (...)



ET LEURS CONTRAINTES ?...

- Beaucoup de sollicitations !
- Des moyens limités !
- Des agendas bien remplis !
- La crise sanitaire Covid-19...



PAS DE SECRET...

IL FAUT PRÉPARER SON DISCOURS !

Pour :

- ✓ se sentir plus à l'aise à l'oral
- ✓ être dans l'échange et la relation
- ✓ être clair, cohérent et synthétique
- ✓ faire passer les éléments essentiels
- ✓ bien gérer le temps imparti
- ✓ susciter l'intérêt !



... COMMENT ?

De L'ECRIT à L'ORAL

- ✓ 1 Technique journalistique >> clarifier ses idées
- ✓ 1 Technique marketing >> pour susciter la curiosité
- ✓ 1 mise en situation >> affiner et roder son discours



ETAPE 1 : LISTER LES IDÉES ESSENTIELLES

= Approche journalistique

1 règle qui **structure, organise** et **codifie** le contenu d'un article pour optimiser sa transmission au lecteur et garantir un traitement complet de l'information

Qui ? Quoi ? Où ? Quand ?

l'exposition des faits

Comment ? Pourquoi ?

analyser plus en profondeur le sujet

>> clarifier ses idées



ETAPE 2 : PRÉPARER LE PITCH

= Approche marketing

« Pitcher son spectacle ou son projet artistique »

= Exposer son projet à l'oral en un temps limité pour convaincre son interlocuteur

Ecrire 1 texte de présentation

Trouvez les bons ressorts du spectacle / du projet, les bons arguments, les mots justes = mots clés pour susciter la curiosité de son interlocuteur, pour qu'il puisse se sentir concerné

○ À noter

Il peut y avoir plusieurs pitch !

Il faut adapter son discours en fonction du type d'interlocuteur / de ses objectifs

Attention aux fausses promesses !

Il faut rester sincère et cohérent



ETAPE 3 : S'ENTRAÎNER / S'EXERCER

Tester à haute voix AVEC puis SANS ses notes !

Pour :

- ✓ identifier les zones de flous
- ✓ atténuer ses tiques verbaux / gestuels
- ✓ garder les bonnes idées
- ✓ roder son discours
- ✓ peaufiner la trame



ETAPE 4 : ÉCRIRE LE FIL CONDUCTEUR DE SA PRÉSENTATION

Ecrire le plan avec les mots clés qui vont vous permettre de dérouler votre sujet

Pour :

- ✓ structurer son discours
- ✓ ne pas se perdre
- ✓ ne pas avoir l'impression de réciter
- ✓ pouvoir s'adapter à la situation
- ✓ avoir un discours vivant

○ **Conseil**

« Cahier de brouillon » avec des proches >> rdv conseil avec des professionnels bienveillants
>> rdv plus stratégiques



ETAPE 5...

La préparation c'est du bonus le jour où on se retrouve se retrouve en face de la personne pour présenter son projet !

Prochain Rdv

Etabli #3 : Déroulé d'un rdv partenarial
= jeu de rôles

Jeudi 25 novembre 2021





BUREAU D'ACCOMPAGNEMENT CULTURE

MERCI DE VOTRE ATTENTION ;-)

Julie Momboisse
Les 3A – bureau d'accompagnement culture
c/o Tiers-Lieu de Bègles, 1 Place du 14 juillet, 33130 Bègles
julie@les3a.fr
www.les3a.fr