

PRÉSENTATION

C'EST QUOI LA FDMA ?

La FDMA s'est constituée sous l'impulsion de managers et développeurs conscients de la force des complémentarités et désireux de professionnaliser ces activités exigeantes, mais mal reconnues.

Ses membres sont tous investis dans le développement de projets sur le plan national, voire à l'échelle internationale. Ils ont chacun une expérience dans un ou plusieurs champs d'activités : communication, organisation d'événements, booking, formation, production... Ils sont donc quotidiennement confrontés à des problématiques concrètes et sont en capacité de déceler les enjeux du secteur, pour y œuvrer plus efficacement.

La volonté de se réunir pour capitaliser et mutualiser des ressources (compétences, outils, réseaux...) est au cœur de la démarche. Le principe de transmission, de partage et de transversalité avec d'autres personnes investies sur ces questions, est un axe essentiel. En interne, les membres de la FDMA se forment régulièrement dans des domaines spécifiques. En externe, ils sont également fréquemment sollicités pour dispenser des formations auprès de différentes structures culturelles, sur la région Auvergne Rhône Alpes.

Le collectif travaille sur le développement de différents axes : pépinière de managers, conseil, formation, mais également autour de la création d'un pôle de membres d'honneur. Ces derniers, issus des autres activités de la profession, doivent nourrir la réflexion pour l'évolution de la FDMA mais également l'amener à rester au plus proche des enjeux des autres secteurs : édition, programmation, production, communication...

Dans le cadre des formations qu'ils dispensent nos intervenants ont la volonté de s'adapter au mieux à vos besoins et aux attentes des participants. Pour toute demande spécifique, n'hésitez pas à contacter Lyne, notre coordinatrice pédagogique.

FICHE FORMATION

ORGANISATION DU MONDE DE LA MUSIQUE

- **Durée**
2 jours (14 H)
- **Objectifs**
Pour développer un projet musical, vous devrez rencontrer différents acteurs, ou chercher à les intéresser pour bénéficier de leurs compétences. Vous souhaitez mieux connaître ces différents types d'interlocuteurs, qui composent le secteur des musiques actuelles ? Cette formation permet de mieux comprendre les rôles de chacun et de comprendre les aspects financiers ou juridiques qui encadrent les collaborations.
- **Public concerné**
Tout public.
- **Thèmes abordés**
L'artiste et les droits d'auteurs, licence d'entrepreneur (producteur et organisateurs), le manager, l'éditeur, les maisons de disque, le tourneur, les sociétés civiles.
- **Modalités**
Formation pouvant être dispensée devant un groupe de 15 à 25 personnes, prévoir une salle équipée avec wifi et vidéoprojecteur ou téléviseur.

FICHE FORMATION

MANAGEMENT

- **Durée**
1 jour ou 2 x 4 h avec travaux pratiques.
- **Objectifs**
Cette formation apporte les outils pour effectuer le diagnostic d'un projet musical. Votre projet peut-il intéresser un manager professionnel ? Quels sont les impératifs inévitables auxquels vous devez vous soumettre pour prétendre collaborer avec une personne extérieure ? Et quelles actions pouvez-vous mettre en œuvre en attendant, pour vous rapprocher des exigences du milieu ?
- **Public concerné**
Tout public.
- **Thèmes abordés**
comprendre le rôle du manager, présentation des obligations réciproques entre l'artiste et le manager et des incidences. Savoir diagnostiquer son projet et définir au mieux sa stratégie en fonction de son environnement. Quels types d'outils utiliser pour se développer ?
- **Modalités**
Formation pouvant être dispensée devant un groupe de 15 à 25 personnes. Prévoir une salle équipée avec wifi et vidéoprojecteur ou téléviseur pour la diffusion des contenus. Le module peut être dispensé soit sur une journée complète, soit sur 2 demi-journées, avec une intersession dans laquelle nous organiserons des TP pour les participants.

FICHE FORMATION

COMMUNICATION

- **Durée**

1 jour ou 2 x 4 h avec travaux pratiques.

- **Objectifs**

La communication est devenue aujourd'hui l'un des points essentiels dans le cadre du développement d'un projet. Elle va être une stratégie importante qu'il ne faut pas négliger. C'est un atout si elle est bien conduite mais cela peut être un handicap si elle est mal maîtrisée.

Venez comprendre les enjeux de ce secteur grâce à cette journée de formation.

- **Public concerné**

Tout public.

- **Thèmes abordés**

Définition des outils nécessaires (biographie, EPK, photos de presse, vidéo, affiches, réseaux sociaux...) puis élaboration de la stratégie de communication en fonction de l'identité du projet et de l'événement concerné : plan promo, définition de la cible, calendrier éditorial, budget...

- **Modalités**

Formation pouvant être dispensée devant un groupe de 15 à 25 personnes. Prévoir une salle équipée avec wifi et vidéoprojecteur ou téléviseur pour la diffusion des contenus. Le module peut être dispensé soit sur une journée complète, soit sur 2 demi-journées avec une intersession dans laquelle nous organiserons des TP pour les participants.

FICHE FORMATION

BOOKING

- **Durée**
1 jour.
- **Objectifs**
Vous avez envoyé des mails à des programmeurs ? Vous avez envie de sortir de votre local de répétition ? Cette formation vous permettra d'aborder vos objectifs de tournée avec méthode et d'être en capacité de présenter à vos interlocuteurs des propositions adaptées à leurs réalités.
- **Public concerné**
Tout public.
- **Thèmes abordés**
Diagnostic du projet avant démarchage.
Les différentes étapes et outils pour organiser son démarchage.
Comment négocier et vendre un projet.
Contractualisation (cession, engagement) et aspects juridiques
Savoir à terme intéresser un tourneur.
- **Modalités**
Formation pouvant être dispensée devant un groupe de 15 à 20 personnes.
L'approche pédagogique inclura des mises en situation sous forme de jeux de rôles. Prévoir une salle équipée avec wifi et vidéoprojecteur ou téléviseur pour la diffusion des contenus.

FICHE FORMATION

MARKETING DIGITAL

- **Durée**
1 jour ou 2 x 4 h avec travaux pratiques.
- **Objectifs**
Sur le web aujourd'hui il existe de très nombreux et très puissants moyens de booster une audience, de présenter un contenu à un public cible et au final de générer davantage de vues (voire de ventes). Être présent sur le web est à la portée de chacun, mais faire la différence nécessite de connaître certains outils, mais surtout d'être en capacité de mettre en place une vraie stratégie. Cette formation doit vous amener à poser vos « objectifs en ligne » et à imaginer quelques pistes concrètes pour les atteindre.
- **Public concerné**
Tout public. Il est conseillé d'avoir suivi la formation « Communication » au préalable car certaines notions seront revues ici sans être autant développées.
- **Thèmes abordés**
Les moyens disponibles et les points de contact existants avec son public.
Le site internet, une vitrine à optimiser. Réseaux sociaux et YouTube.
La newsletter, outil clé de fidélisation. La stratégie digitale et le calendrier éditorial : anticiper pour réussir.
- **Modalités**
Formation pouvant être dispensée devant un groupe de 15 à 25 personnes. Prévoir une salle équipée avec wifi et vidéoprojecteur ou téléviseur pour la diffusion des contenus. Le module peut être dispensé soit sur une journée complète, soit sur 2 demi-journées avec une intersession, dans laquelle nous organiserons des TP pour les participants.

FICHE FORMATION

AUDIT D'UN PROJET MUSICAL ET CONSEIL

- **Durée**
2 heures par projet.
- **Objectifs**
Gagner du temps en confrontant les perspectives de votre projet à des professionnels. Élaborer une stratégie plus efficace et trouver des solutions à ses problématiques.
- **Public concerné**
Le groupe au complet.
- **Thèmes abordés**
Grâce à un entretien pour diagnostiquer les points forts et les points faibles d'un projet, vous pourrez bénéficier d'un audit, qui permettra de définir les meilleures décisions à prendre, dans le cadre du développement de votre projet.
- **Modalités**
Prévoir une à deux salles équipées avec wifi. La journée permet de diagnostiquer 5 projets maximum avec une salle et une dizaine avec deux salles.