



Médias

Commercialiser et distribuer des contenus

Des réseaux traditionnels aux nouvelles plateformes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation Commercialiser et distribuer des contenus permet de: Comprendre les mécanismes de l'exploitation commerciale des contenus. Lire et comprendre les nouvelles tendances du marché international. Optimiser le positionnement de ses productions ou de ses achats. Comprendre le cadre juridique de la commercialisation des contenus.

Publics concernés

Vendeurs, Producteurs, Directeurs de production et Acheteurs de contenus.

Pré-requis

Aucun.

Points forts

Une approche du transmedia et de son économie.

Les réflexes à avoir pour maîtriser les nouveaux médias et leur monétisation.

Une formation pour optimiser la commercialisation des contenus (Web séries, série, téléfilm et longs métrages).

FORMATEURS

Distributeur de contenus, en France et à l'international. Producteur ayant l'expérience de la commercialisation. Spécialiste des contrats.

CONTENU

1. Le marché des programmes?:

- L'évolution du paysage audiovisuel français (hertzien, câble, satellite, TNT, OTT, 'catch up', SVOD et VOD).
- Les nouveaux acteurs de l'audiovisuel en Europe et dans le monde (groupes, chaînes, nouvelles plateformes).
- Les besoins des chaînes? traditionnelles: compréhension des impératifs de la programmation TV (généralistes, thématiques, etc.).
- Les attentes des nouveaux diffuseurs: mode de décision, évaluation des prix.
- L'offre de contenus, caractéristiques par genre et par format en France et à l'international.

2. Le cadre économique et juridique de l'exploitation commerciale des contenus?:

- Les acteurs de la vente?: le producteur, le distributeur et l'acheteur de chaîne ou l'éditeur de services, le spectateur/consommateur.
- Les mécanismes de la distribution?: les préventes, les ventes et la gestion des ventes, les modalités financières (Avances, Minimum Garanti, échéancier, reddition des comptes).
- Le mandat de distribution, entre le producteur et le distributeur.
- Le cadre juridique de la commercialisation des contenus : analyses de contrats.
- Les ventes internationales, les aides à la distribution et à l'exportation.
- L'impact de la multiplication des moyens de diffusion numérique sur la distribution des contenus.

3. Etudes de cas pour comprendre l'exploitation commerciale d'un contenu?:

- Etude de plusieurs programmes (différents genres)?: évaluation du potentiel commercial et du positionnement sur les différents supports de diffusion et du financement.
- Le choix du distributeur, du réseau de distribution, le calendrier.
- Les modalités financières et juridiques de l'exploitation du programme.
- Analyse des différents marchés et festivals?: leurs spécificités.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Analyse de cas d'exploitation de contenus de différents types.
- Exemples de contrat de distribution.

MATÉRIELS UTILISÉS

Salle multimédia.

POUR PROLONGER CETTE FORMATION

Comprendre le marché du Streaming (C01739)

Le cadre juridique de la commercialisation des contenus numériques (C01367)

Transformation numérique du secteur audiovisuel (C01762)

Site web : campus.ina.fr

Réf: C00668

Catégorie

Perfectionnement / Spécialisation

Votre conseiller de formation

Dominique Charlier 01 49 83 24 07 dcharlier@ina.fr

Durée

3 jours (21 heures)

Prix

1560 €

SESSIONS

Du 4 nov. 2024 au 6 nov. 2024 à INA / ISSY-LES-MOULINEAUX POSSIBILITÉ DISTANCIEL (21-23 RUE CAMILLE DESMOULINS ISSY LES MOULINEAUX) : 1560 €

Mes notes :
