

---

ARTCENA - Les Modes d'emploi

---

# Réussir sa présentation de projet de création



# Introduction

Depuis plus de 10 ans, ARTCENA organise avec ses partenaires des arts du cirque, de la rue et du théâtre des présentations de projet, répondant ainsi à l'une de ses missions : soutenir et encourager la création artistique, et participer à la professionnalisation des secteurs. Lors de ces rencontres, des compagnies en recherche de partenariats (résidences, coproduction, pr é-achats...) ont la possibilité de présenter un projet de création en cours à une audience composée de directeurs de structures.

Quel qu'en soit le format, speed-dating, présentation magistrale ou intimiste, l'exercice peut souvent se révéler périlleux : l'enjeu est de taille pour les porteurs de projet et le stress peut les gagner. Il n'est pas toujours aisé de parler de soi et de son travail.

Il existe cependant quelques points-clés à prendre en compte et des questions incontournables à se poser qui vous aideront à vivre plus sereinement cette étape de votre vie professionnelle et à convaincre vos interlocuteurs de suivre et de soutenir votre projet.

ARTCENA vous les livre ici.

---

# I – Postuler : le formulaire de candidature

---

## LE FORMULAIRE DE CANDIDATURE, POUR QUI ? POUR QUOI ?

---

Le formulaire d'inscription est le premier lien entre vous et l'organisateur de la rencontre. Le jury s'appuiera sur sa lecture pour effectuer sa sélection. Une candidature respectant scrupuleusement les critères de sélection définis par l'organisateur, un formulaire correctement complété amélioreront vos chances d'être sélectionné. Toutes les informations que vous annoncez doivent être vérifiées et justes. Elles seront de plus réutilisées dans le dossier de présentation distribué aux programmeurs le jour de la rencontre. C'est donc votre premier outil de communication.

## COMMENT LE COMPLETER ?

---

Le formulaire de candidature comprend généralement 2 rubriques :

### 1 - Informations générales sur votre compagnie.

- votre parcours : origine géographique de la compagnie, nombre d'année d'existence, noms et contacts des porteurs de projet. Tous ces champs doivent être renseignés avec rigueur, afin de montrer votre sérieux et votre crédibilité ;
- votre univers : ne surchargez pas votre présentation, allez à l'essentiel. Mettez en avant ce qui peut vous distinguer. L'organisateur pourra se rendre sur votre site internet pour en découvrir davantage. Si on vous donne un nombre de signes maximum pour cette rubrique, respectez-le. Si vous en mettez plus, cela peut vous disqualifier. De plus, cette contrainte vous aidera à synthétiser cette présentation.

### 2 - Informations générales sur votre projet

Un propos clair, simple et concis sera votre meilleur allié. Là aussi, si on vous donne un nombre de signes maximum pour cette rubrique, respectez-le. Cela vous aidera à synthétiser votre note d'intention.

Dans ce texte, vous devez :

- présenter en quelques lignes le thème principal de votre projet,
- énoncer les disciplines artistiques utilisées,
- parler de la mise en scène,
- mettre en avant l'originalité de votre projet,
- donner votre calendrier de création: Il s'agit ici d'annoncer les résidences futures et éventuellement des sorties de résidences.

Les partenariats que vous annoncez doivent être confirmés.

Le coût de production peut vous être demandé.

Cette présentation pourra être complétée par un dossier de création du spectacle, et/ou un lien vers une vidéo : teaser, captation d'une sortie de résidence.

---

## II – Présenter votre projet à l’oral en 10 mn

---

Vous avez suivi nos conseils et votre projet a été sélectionné. Ce n'est pas une finalité, mais le début d'une autre aventure ! Il vous faut maintenant préparer cet exercice !

Voici les 10 questions à se poser pour réussir et convaincre les pros :

### POURQUOI SUIS-JE LÀ CE MATIN ?

---

Quel est l'enjeu de cette matinée ? 1/ Vous faire connaître. 2/ Donner envie aux professionnels présents de s'engager sur votre projet de création. 3/ Ou au moins, poser une première pierre dans votre relation aux professionnels et engager une rencontre plus approfondie pour vous connaître. 4/ Qu'on se souvienne de vous.

### À QUI VOUS ADRESSEZ-VOUS ?

---

- À des directeurs de lieux de création et de diffusion ou de festivals, à des programmateurs occasionnels (collectivités locales). Ceux-ci peuvent produire, co-produire, pré-acheter, vous accueillir en résidence, vous soutenir sur vos projets de médiation.
- À des pairs, artistes, créateurs, éventuels collaborateurs pour une autre création.
- Peut-être à des journalistes, présents lors du festival.
- À du public.

### QUI PARLE ?

---

Il n'est pas toujours facile de parler de son travail. Choisissez parmi votre groupe la ou les personnes qui est/sont le plus à l'aise à l'oral. Ce n'est pas forcément le créateur du projet qui en parle le mieux. Si celui-ci est mal à l'aise avec ce type d'exercice, l'idéal est qu'il le fasse en binôme avec une autre personne, qui mènera la discussion et lui passera la parole pour des phrases précises. Une prise de parole à deux est souvent plus vivante et rythmée.

### QUI ÊTES-VOUS ?

---

Chacun est unique, chaque parcours aussi : commencez par vous présenter, en 3 phrases : votre origine, votre formation, combien de spectacles vous avez créé, votre compagnie si vous en avez une. Présentez aussi le groupe réuni pour le projet : évoquez la rencontre, le déclic qui a fait que vous avez décidé de travailler ensemble. Bien sûr, vous pouvez reprendre la base de la présentation de votre formulaire d'inscription, sauf que cette fois, vous êtes bel et bien présent, en chair et en os. Alors, tirez partie de cet échange de gestes, de regards. Incarnez le plus possible votre discours. Vous êtes deux ou plus ? Faites circuler la parole, montrer qu'avec votre équipe de professionnels, vous avez bien les moyens de votre ambition

## QUEL DÉSIR ?

---

Pour faire naître le désir d'un programmeur, vous devez lui transmettre le vôtre. Et lui expliquer pourquoi vous avez voulu faire cette création ? Quelle étincelle de départ ? Quelle rencontre ? Quelle prise de conscience ?

## QUELLE EST LA SINGULARITE DE VOTRE DÉMARCHE ARTISTIQUE ? DE VOTRE PROJET ?

---

Pourquoi va-t-on choisir ce projet plutôt qu'un autre ? Quelle est votre spécificité ? Votre originalité ?

Clarifiez le thème principal de votre projet, c'est le cœur de votre présentation. Vous l'exposez dès le départ. Une fois que vous l'avez, ne le lâchez pas, c'est le fil rouge ! Faites preuve de pédagogie, n'hésitez pas à répéter.

## QUE FAITES-VOUS POUR LE PUBLIC ?

---

Les programmeurs ont des cahiers des charges, qui comportent souvent des actions artistiques en direction de leur territoire, ou des projets d'éducation artistique et culturelle en direction des scolaires. Si vous avez des projets de médiation avec les publics, parlez-en !

## QUELS SONT VOS BESOINS POUR VOTRE PRODUCTION ?

---

Où en êtes-vous du montage de votre production ? Quel est votre calendrier ? Avez-vous déjà des partenaires acquis ?

En deux phrases, dites clairement où vous en êtes et exposez vos besoins : argent ? Lieu de résidence ? Diffuseur ? Cette partie peut être prise en charge par la personne qui vous accompagne sur l'administration, la production et/ou la diffusion. Elle le fera de façon neutre et professionnelle (il est toujours difficile de demander de l'argent).

## EN COMBIEN DE TEMPS ?

---

Respectez la règle du jeu. Les professionnels sont très pris, ils sont venus, cela est déjà une bonne chose, et ils se sont rendus disponibles pour 1h ou 2, et ont X projets à écouter. Alors, entraînez-vous avant, et chronométrez-vous !

## AVEC QUELS SUPPORTS ?

---

Il ne faut pas sous-estimer la force de l'image. Un visuel pourra aider les professionnels à se souvenir de vous. Soignez vos visuels, vos vidéos, ils doivent évoquer en un coup d'œil l'univers de votre création, son esthétique, sa dimension intimiste ou spectaculaire. Et attention : une seule image fixe réussie vaut mieux qu'un teaser mal filmé !

---

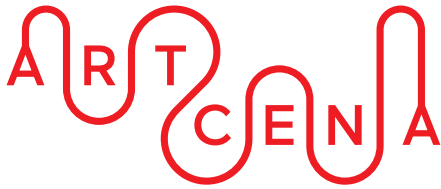
## III - Et après ?

---

On fait rarement affaire tout de suite. Il est exceptionnel qu'un contrat soit signé juste après une présentation de projet. Si aucun professionnel ne vient vous voir, c'est normal : leur temps est compté, ils sont pris par d'autres rendez-vous, des spectacles à voir.

C'est à vous de jouer à nouveau en faisant le suivi de la démarche que vous venez d'entreprendre.

- Demandez aux organisateurs la liste des participants, elle viendra enrichir votre fichier de contacts et de diffuseurs. Identifiez-les.
- Contactez-les en leur demandant leur avis sur votre présentation, sur votre projet.
- Suscitez une nouvelle rencontre, plus tard, sur un de vos spectacles, ou une première dans leur lieu.



---

## **ARTCENA, Centre national des arts du cirque, de la rue et du théâtre**

---

**Né en 2016 de l'alliance du Centre national du Théâtre et d'HorsLesMurs, ARTCENA est un lieu de ralliement, ouvert et vivant, qui conforte l'assise des trois secteurs. Il accompagne au plus près les professionnels tout en répondant aux besoins des publics.**

**Ses missions s'organisent autour de trois axes :**

- Le partage des connaissances, par la création d'un portail numérique (lancement prévu fin 2017) et des éditions ;
- l'accompagnement des professionnels, par l'apport de conseils et de formations ;
- le soutien au rayonnement des arts du cirque, de la rue et du théâtre, par différents dispositifs favorisant la promotion, la créativité et le développement international.

---

### **L'équipe d'ARTCENA accueille ses publics à Paris :**

ARTCENA

68, rue de la Folie Méricourt

75011 Paris

Tél : 01 55 28 10 10

[contact@artcena.fr](mailto:contact@artcena.fr)

---



ARTCENA est subventionné par le ministère de la Culture –  
Direction générale de la création artistique (DGCA)