

***ATTENTION** : Pour cet atelier, les participants **résidant à plus de 50 km de Québec** peuvent avoir droit à un remboursement de frais de déplacement et de séjour, sur entente préalable. Contactez-nous pour plus d'information.

LA NÉGOCIATION : PROCESSUS DE COMMUNICATION, STRATÉGIES ET TECHNIQUES

Atelier offert à tous les professionnels des arts de la scène qui souhaitent se familiariser avec les aspects juridiques, économiques et commerciaux de leurs activités professionnelles. Avant de s'appliquer sur une production donnée, il est nécessaire de signer un contrat d'engagement. Le milieu des arts de la scène comporte des us et coutumes, des caractéristiques qui lui sont spécifiques, une culture qui lui est propre. Lorsqu'on sait que les relations de travail dans ce milieu se profilent souvent sur des budgets de création et de production réduits, et que les artistes signent des contrats rédigés en fonction des seuls besoins des producteurs, la négociation des conditions de travail, de création et de suivi, s'avère d'autant plus importante pour les professionnels des arts de la scène.

La présente formation entend remettre à plat les diverses perceptions qu'ont les professionnels des arts de la scène face à la négociation en tant que telle. On y exposera les éléments constitutifs de la négociation comme étant un processus continu de communication entre 2 ou plusieurs personnes. La formation apportera un éclairage positif sur le processus de négociation, par le biais de la mise en valeur de l'approche dite de Harvard, soit une méthode coopérative et raisonnée. De plus, la formation aura recours à des méthodes pédagogiques privilégiant des exercices pratiques, à la portée de la réalité des professionnels des arts de la scène.

Cette activité permettra d'améliorer la capacité de gestion et à recourir aux diverses compétences juridiques et autres avec une approche pragmatique et non conflictuelle (soit en négociant), le tout dans un contexte hautement compétitif et rapide.

Les objectifs généraux : Apprendre à développer des outils concrets, simples pour mieux négocier - Comprendre l'importance de son rôle personnel dans le cadre d'un processus de négociation.

Les objectifs spécifiques : Apprendre à connaître les limites inhérentes au processus de négociation - Apprendre à devenir réaliste par rapport aux gains à obtenir par le processus de négociation - Distinguer la nature et les conséquences du processus de négociation dans un contexte personnel (artiste vs producteur) eu égard à un contexte syndical (association d'artistes vs association de producteurs) - Apprendre à identifier les enjeux d'une négociation - Se sensibiliser aux erreurs et aux pièges du processus de négociation - Choisir le comportement approprié pour atteindre ses objectifs de négociation.

Plan de la formation : Le droit des artistes de négocier leurs conditions de travail - Les caractéristiques et les particularités du marché des arts de la scène (modèle d'affaires) - Les caractéristiques des concepteurs des arts de la scène - Le développement du rapport aux autres (ceux qui regardent l'art comme un commerce) - La négociation : mythes et perceptions - Apprendre à formuler ses attentes tout en les réduisant pour des résultats réalistes - La préparation d'une négociation - Pourquoi et comment déterminer ses objectifs - Les types de négociateur - Quel type de négociateur je suis - Le rapport de force : mythes et réalités - Faut-il inverser le rapport de force et comment ?

Exercices individuels et exercices de groupe avec simulations de rôle, l'objectif étant, au moyen d'une telle formule pédagogique interactive, de se retrouver en situation concrète de négociation afin de pratiquer les techniques.

Formatrice

Marie-Louise Donald, présidente d'Émergence Conseil, conseillère juridique et gestionnaire artistique, notamment au sein des équipes de création du Cirque du Soleil. Marie-Louise a fondé en 2004 Émergence Conseil, une entreprise vouée au développement des affaires pour les artistes et concepteurs : droit d'auteur, négociation de contrats, analyse et résolution de problèmes liés à la création, au développement, à la diffusion, tant au Québec qu'à l'international.

Clientèle

Cette activité s'adresse à tous les concepteurs de décors, d'accessoires, de costumes, de marionnettes ainsi qu'aux concepteurs sonores ou d'éclairage. La priorité sera accordée aux membres de l'**APASQ**.

Dates et durée Les **24 et 25 novembre 2007** de **9h à 17h** **Coût 30 \$**

Lieux **Théâtre de la Bordée**, 315 rue Saint-Joseph Est, Québec

Inscription linenadeau.coordination@videotron.ca ou par téléphone **514 509-6046**. Veuillez spécifier votre numéro de membre, votre numéro de téléphone et votre adresse courriel.

Cette activité de formation continue est offerte grâce à un appui financier d'Emploi-Québec et du Conseil québécois des ressources humaines en culture.