

La négociation de contrats : je déteste la confrontation, cela m'angoisse, pourquoi est-ce si difficile ?

Atelier offert à tous les professionnels des arts de la scène qui détestent négocier des contrats, qui veulent éviter la confrontation, qui n'en dorment pas la nuit, que les contrats angoissent, ou qui repoussent à plus tard la signature de leurs contrats parce qu'ils travaillent avec des amis et que par conséquent, ils ont confiance.

Air connu, n'est-ce pas ? Rassurez-vous, vous n'êtes pas seul. En tant que professionnels des arts de la scène, nous maîtrisons notre art, notre métier, sauf qu'au moment de signer un contrat, l'angoisse, l'inquiétude, le stress, la pression nous submerge. En d'autres termes, une impression de vulnérabilité s'immisce en nous. Pourquoi ?

En tant que professionnels des arts de la scène, nous sommes des artistes, peu ou pas familiers avec les aspects juridiques et économiques du contrat que nous nous s'apprêtons à signer.

D'autre part, en plus de cette angoisse, de cette inquiétude, nous subissons une forme de pression de notre milieu environnant afin de signer à tout prix : on nous dit de faire confiance, de ne pas nous inquiéter, que le contrat n'est qu'une formalité, etc.
Aussi un air connu ?

Cette formation est pour vous : la culture du milieu des arts de la scène se vit avec un certain non-formalisme et une certaine nonchalance (être 'cool'). Parallèlement, les budgets de création et de production sont de plus en plus réduits, les contrats sont rédigés en fonction des seuls besoins des producteurs, et la compétition entre artistes bien qu'insidieuse est néanmoins présente : « Si je ne signe pas, il en embauchera un autre » !

La négociation de contrats est donc de plus en plus importante pour les professionnels des arts de la scène.

Objectifs généraux

Au cours de la formation, voici ce qui sera à l'ordre du jour :

1. On examinera les pièges psychologiques et émotifs de la négociation de contrats, qui existent à toute étape d'une carrière, que l'on soit un professionnel émergent ou un professionnel chevronné et reconnu internationalement;
2. 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 l'approche « dite d'Harvard », soit une méthode coopérative et raisonnée;
3. On déterminera quel type ou profil de négociateur nous sommes au moyen d'un exercice qui devra être complété avant le début de la formation;
4. On examinera comment inverser le rapport de force;
5. On examinera comment préparer une négociation, élément clé de l'atteinte de ses objectifs;
6. On y traitera de la réalité du milieu, des pratiques et des modèles d'affaires;
7. 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.

Si vous mettez en pratique les divers exercices vus durant la formation et entre les deux journées de formation, tant par la formatrice que par le matériel pédagogique remis durant la formation :

- a) vous développerez des outils concrets, simples et non conflictuels pour gagner les points que vous demandez; et
- b) vous augmenterez vos capacités de positionnement dans votre secteur.

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.

Formatrice :

Marie-Louise Donald, présidente d'Émergence Conseil, avocate 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 et la formation: 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, les concepteurs sonores ou d'éclairage. La priorité sera accordée aux membres de l'APASQ.

Dates et durée :

Les 18 et 25 janvier 2010 de 9h à 17h.

Lieu :

Centre St-Pierre, 1212, rue Panet à Montréal, salle 202.

Coût : 30 \$

Inscription :

en priorité par courriel à l'adresse suivante : mlinenadeau.coordination@videotron.ca ou par téléphone au 514 509-6046.

Veillez spécifier votre numéro de membre, votre numéro de téléphone et votre adresse courriel. Veillez aussi noter qu'un exercice sera transmis à chaque participant dans la semaine précédant le 1er jour de formation et devra être remis obligatoirement à la formatrice au début de la formation. Puis, des exercices pratiques devront être complétés pour remise au 2e jour de formation. Ces exercices sont obligatoires afin de participer à la formation.

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

