



---

THE  
**MEDIA FACULTY**

---

# **FORMATIONS 2020**

# Qui sommes-nous ?

THE MEDIA FACULTY est un organisme de formation créé en 2008 par Jérôme Chouraqui pour répondre aux besoins des professionnels des médias.

THE MEDIA FACULTY a pour objectif :

- D'accompagner les professionnels de l'audiovisuel dans leur compréhension et leur adaptation aux nouvelles technologies,
- De bénéficier d'une mise à jour indispensable de leurs connaissances,
- D'acquérir de nouvelles compétences leur permettant une évolution constante dans leur carrière professionnelle,
- De développer leur savoir-faire managérial.

NOTRE PLUS-VALUE : faciliter les interactions professionnelles et encourager la création de nouveaux projets entre participants et intervenants grâce à notre réseau.

Les formations de THE MEDIA FACULTY, courtes (de un à trois jours) et ciblées, s'adressent aux professionnels des médias et des industries culturelles et de divertissement, de la création à la production, de la diffusion à la distribution. Elles suivent de près les évolutions de ces secteurs et les transformations des métiers.

Les intervenants sont tous des experts et des spécialistes reconnus, des professionnels de haut niveau venant d'horizons variés pour répondre ainsi aux besoins de tous : producteurs, programmeurs, responsables de programmes, juristes, distributeurs, publicitaires, journalistes, scénaristes, financiers, spécialistes en marketing, en ressources humaines, en nouvelles technologies...

Ces formations permettent aussi aux stagiaires d'élargir leurs échanges et leurs réseaux professionnels, de partager leurs connaissances et leurs expériences, et d'appréhender les évolutions et les mutations du milieu, pour continuer à apprendre et à comprendre.

THE MEDIA FACULTY collabore étroitement avec le médiaClub, association professionnelle regroupant aujourd'hui 6000 membres dans des entreprises audiovisuelles, cinématographiques ou encore digitales.

En 2014, en réponse aux requêtes de nos clients, The Media Faculty a développé plusieurs activités : le suivi de carrière (outplacement, coaching et bilan de compétences), la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience), et les formations sur-mesure que nous déployons en parcours individuelle ou directement dans les entreprises.

# Sommaire

## FORMATIONS COURTES

Marketing des médias .....	<b>Page 4</b>
Financement de la fiction française et des coproductions internationales .....	<b>Page 5</b>
Négociateur dans l'audiovisuel .....	<b>Page 6</b>
Création, financement et distribution des productions nouveaux médias .....	<b>Page 7</b>
L'administration et la comptabilité au service de la production .....	<b>Page 8</b>
Formation Pitch .....	<b>Page 9</b>
TV3.0 : comprendre les mutations de l'audiovisuel .....	<b>Page 10</b>
Spécificités et enjeux du marché de l'animation .....	<b>Page 11</b>
Enjeux croisés de l'audiovisuel et du numérique : actualités juridiques et contractuelles .....	<b>Page 12</b>
Nouvelle Fiction Française - Tendances et nouveaux formats .....	<b>Page 13</b>

## FORMATIONS SUR-MESURE

À la demande .....	<b>Page 14</b>
Optimiser l'efficacité de ma recherche d'emploi .....	<b>Page 15</b>
Conseil digital : médias sociaux et stratégie de communication .....	<b>Page 16</b>
Anglais des médias .....	<b>Page 17</b>

## SUIVI DE CARRIÈRE

Coaching de préparation de retour à l'emploi .....	<b>Page 18</b>
Coaching de carrière .....	<b>Page 19</b>
Outplacement .....	<b>Page 20</b>
VAE .....	<b>Page 21</b>
Bilan de compétences .....	<b>Page 22</b>

# Marketing des médias :

Optimiser la distribution de son contenu sur les nouvelles plateformes et le digital

## OBJECTIF

Une formation pour s'informer des dernières tendances dans le marketing des médias et pouvoir optimiser la distribution de son contenu sur les nouvelles plateformes et le digital.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés avec l'aide d'un paperboard et d'un vidéoprojecteur.

## INTERVENANT

**Rémi TERESZKIEWICZ**

Président de Miluna Productions & Consulting

## LIEU

The Media Faculty  
5 - 7 rue Ampère -  
Paris 17

## DATE

27 et 28 mai 2020

## DURÉE

2 journées de 7 heures

## TARIF

450 euros HT la journée

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence à émarger. Fiches d'évaluation remises en fin de formation. Remise d'une attestation de fin de formation.

## OBJECTIFS

- Décrypter la distribution des contenus sur ce paysage audiovisuel en pleine mutation : usages des consommateurs, fonctionnement et stratégie des acteurs historiques et nouveaux entrants, modèles économiques, innovation et opportunités ;
- Avoir une compréhension plus spécifique des nouveaux modèles développés par les GAFAANS (publicité, production des séries, business modèle OTT) ;
- Donner des solutions pour optimiser la distribution et la promotion de ses contenus au travers d'études de cas concrètes ;
- Avoir un éclairage européen sur ces sujets pour partager des best practices et comprendre nos marchés voisins.

## JOUR 1

### (9h30 - 13h) Décryptage du marché audiovisuel :

- Etat des lieux du marché audiovisuel français 2019, enjeux technologiques, impact des nouveaux usages (multi-écrans et sociaux) ; benchmark européen ;
- Analyse par segment (production européenne et américaine, distribution en salle, segment « home entertainment », télévision - free & pay, telcos et acteurs «OTT») : modèles économiques historiques et nouvelles opportunités, stratégies des acteurs (historiques et nouveaux entrants) ;
- Scénarios prospectifs autour de l'écosystème media (France et Europe) ;

### (14h30 - 18h) Enseignements pratiques des GAFAANS et autres acteurs innovants :

- Stratégies et tactiques marketing des GAFAANS ; cas concrets sur tous les acteurs ;
- Point sur la data et ses réels usages, perspectives réalistes de l'Intelligence Artificielle ;
- Enseignements globaux de la Silicon valley sur les méthodes de travail dans les médias (production, distribution) ;
- Application à des cas français et ouverture aux projets des participants intéressés ;

## JOUR 2

### (9h30 - 13h) Focus sur les séries TV, la publicité et l'OTT :

- Series TV internationales : le métier de producteur en mutation, perspectives européennes et OTT, analyse de cas ;
- Publicité : les nouvelles perspectives de revenus, l'évolution réglementaire, les opportunités à saisir pour les producteurs ;
- OTT : comment toucher son audience en «B2C» avec les plateformes OTT ;

### (14h30 - 18h) Enseignements pratiques, étude de cas :

- Les solutions pour optimiser la distribution de ses contenus :
  - optimiser son plan marketing ;
  - cas concrets sur un film et plusieurs contenus TV (flux/fiction) ;
  - Comment devenir « international » et pourquoi ?
  - débat avec les participants sur leurs projets (le cas échéant) ;
- Développer sa stratégie de marque , étude de deux cas ;

# Financement de la fiction française et des coproductions internationales

## OBJECTIF

Une formation de deux jours pour apprendre les différentes sources de financement, appréhender les mécanismes de production et les méthodes de mise en place d'un plan de financement.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à élarger.  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.  
Envoi des présentations des intervenants.  
Remise d'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

**Rémy SAUVAGET**, Chargé de mission fiction à la Direction de l'audiovisuel, CNC

**Lilyane CROSNIER**, Chargée de mission au Bureau Europe Créative France – Media

**Arnauld DE BATTICE**, Producteur, At Production (Belgique)

**Alexandre PIEL**, Directeur Adjoint en charge de l'international chez Arte

**Mehdi SABBAR**, Producteur chez Big Band Story

## OBJECTIFS

- Faire le point sur les différentes sources de financement en France et en Europe ;
- Analyser les mécanismes de production et de coproduction de projets audiovisuels, notamment de fiction ;
- Appréhender les méthodes de préparation d'un plan de financement.

## DATES

21 & 22 avril 2020

## DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

## TARIF

450 euros HT la journée.

## JOUR 1

(9h30 - 13h) Le financement sous le prisme des aides publiques (Rémy SAUVAGET & Lilyane CROSNIER) :

- Qui peut bénéficier d'une aide ?
- Les aides à la préparation et à la production ;
- Les conditions des différents soutiens ;
- Les calculs des soutiens ;
- Les aides européennes.

(14h30 - 18h) Le montage d'une coproduction (Arnauld DE BATTICE) :

- Le montage financier : subvention, minimum garanti, coproduction ;
- La mécanique du crédit d'impôt : comment le mettre en oeuvre, comment le combiner avec un Tax Shelter ? ;
- Tax Shelter et autres systèmes alternatifs ;
- Atelier pratique : quelques modèles de plan de financement et explication des termes techniques à l'aide d'un lexique.

## JOUR 2

(9h30 - 13h) La vision d'un grand diffuseur en France : le rôle des diffuseurs dans le financement des projets de production de fiction (Alexandre PIEL) :

- Le rôle du diffuseur / le rôle du producteur ;
- Méthodes de travail et politique en coproduction ;
- Les liens avec les télévisions étrangères ;
- Les investissements des chaînes TV en France dans la production et analyse des apports diffuseurs ;
- Quotas et obligations dans la production en France et en Europe ;
- Les autres formes d'aide (minimum garanti, pré-ventes, 2ème fenêtre cab/sat/TNT, le nombre de diffusions couvertes par un pré-achat, etc.).

(14h30 - 18h) Le développement des coproductions internationales (Mehdi SABBAR) :

- Montages financiers et juridiques des coproductions ;
- Agréger les financements ;
- Les coproductions avec les pays étrangers : quelles implications ? Comment les gérer, les négocier ?
- Les couloirs de recettes ;
- Exemple de coproductions classiques vs. le pré-achat : les spécificités selon chaque chaîne ;
- Analyse d'une coproduction récente.

# Négociier dans l'audiovisuel

## OBJECTIF

Une formation de deux jours pour acquérir les outils efficaces afin de mener une négociation efficace et identifier son profil de négociateur.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.  
Envoi des présentations des intervenants.  
Remise d'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

**Marie KHAZRAI**, Diplômée de l'ESSEC, formatrice et consultante en négociation, résolution des conflits et prise de paroles en public.

**Mehdi SABBAR**, Producteur, Big Band Story.

**Bettina HAUTIER**, Ex-directrice adjointe des opérations de la fiction, TF1.

## DATES

4 & 5 février 2020

## DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

## TARIF

450 euros HT la journée.

## OBJECTIFS

- Acquérir des outils efficaces pour préparer et mener une négociation afin d'aboutir à un accord durable ;
- Identifier son profil de négociateur : quel négociateur suis-je ? Comment aborder au mieux mon interlocuteur ?
- Préparer une négociation pour la réussir : quels sont les outils pour préparer une négociation ? Quelles informations dois-je obtenir afin d'arriver au meilleur accord ? Quelles sont les questions à me poser avant la négociation ?
- Conduire sa négociation : les stratégies à mettre en oeuvre selon les rapports de force : comment présenter mes arguments ? Quelles sont mes forces / mes faiblesses ? Comment obtenir un accord favorable ?

## JOUR 1

(9h30 - 18h) Préparer une négociation.

Exemple : négociations entre producteur et agent.

- Cas pratique d'une négociation entre un producteur et un agent ;
- Debriefing de la simulation et apport théorique ;
- Intervention d'un expert (Mehdi SABBAR) : analyse d'une négociation réelle.

## JOUR 2

(9h30 - 18h) Mener une négociation jusqu'à la réalisation de l'accord : déployer la coopération et déjouer les stratégies compétitives.

- Cas pratique d'une négociation, débriefing de la simulation et apport théorique ;
- Intervention d'une experte : Bettina Hautier ;
- Analyse de négociations réelles du point de vue du diffuseur.

# Création, Distribution et Financement des productions nouveaux médias

## OBJECTIF

Une formation de deux jours pour comprendre le processus de création les enjeux et les défis de la production et de la distribution sur le web et découvrir de nouveaux moyens de financement de projets sur les nouvelles plateformes et analyser les contenus à succès à travers le regard de différents acteurs.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.  
Envoi des présentations des intervenants.  
Remise d'une attestation de fin de formation.

## JOUR 1

(9h30 - 13h) Quand les marques deviennent médias :

- Présentation de la stratégie : Brand Content ;
- Web-série ;
- Construction et présentation d'un projet ;
- Exemples de productions.

(14h30-18h) Analyse détaillée de plans de financement et budgets de production dans l'univers digital :

- Cas pratique d'un financement, décryptage ;
- Analyse des projets des participants (coûts de production, budget...).

## INTERVENANTS

**Pascal LECHEVALLIER**, CEO de What's Hot Media.

**Eric PELLEGRIN**, Producteur chez Bridges.

**Thomas CLEMENT**, CEO & Fondateur de NoSite.

**Nadège BOINNARD**, Chief Operating Officer chez Novovision.

## OBJECTIFS

- Comprendre le processus de création de projets sur les nouvelles plateformes ;
- Analyser les méthodes d'écriture ;
- Identifier les contenus à succès et les équipes qui en sont à l'origine ;
- Anticiper les succès à venir.
- Comprendre les enjeux et les défis de la production et de la distribution sur le web ;
- Faire une mise au point sur les aides financières pour la production digitale ;
- Définir les façons de monétiser son contenu et les stratégies de distribution à adopter selon différents types de projets.

## DATES

6 et 7 mai 2020

## DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

## TARIF

450 euros HT la journée.

## JOUR 2

(9h30 - 13h) Un label pour la création numérique originale :

- Les stratégies à mettre en place ;
- Fonctionnement et organisation avec les chaînes ;
- Construction et présentation de projets avec de nouvelles écritures ;
- Exemples de productions ;
- Présentation et stratégie des plateformes nouvelles écritures.

(14h30 - 18h) Connaître les différentes façons de monétiser son contenu grâce aux différents types de distribution :

- Segmentation des droits pour optimiser ses revenus.

# L'administration et la comptabilité au service de la production : Spécificités, outils et procédures

## OBJECTIF

Une formation pour pouvoir maîtriser les outils et procédures permettant l'optimisation de la gestion administrative et financière d'une production.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout assistant/ chargé de production, directeur de production, administrateur de production, producteur, junior/en reconversion  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés avec l'aide d'un paperboard et d'un vidéoprojecteur.

## INTERVENANTS

**Céline De BELLIS**  
Directrice administrative et financière pendant plus de 25 ans de sociétés de production et coach aujourd'hui.

## LIEU

The Media Faculty  
5 - 7 rue Ampère -  
Paris 17

## DATE

2 et 3 juin 2020

## DURÉE

2 journées de 7 heures

## TARIF

600 euros HT la journée

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence à émarger. Fiches d'évaluation remises en fin de formation. Remise d'une attestation de fin de formation.

## OBJECTIFS

- Savoir gérer les différents aspects administratifs qui permettent la bonne tenue d'une production ;
- Connaître les spécificités du statut intermittent ;
- Comprendre les différents enjeux de comptabilité, de fiscalité et d'aide d'une production ;
- Savoir en terme purement pratique comment maîtriser les outils et procédures permettant la réalisation des objectifs énoncés plus haut.

## JOUR 1

### (9h30 - 13h) La part administrative dans les métiers de la production :

- Coordination de différents métiers pour faire d'une simple idée des images puis un film ;
- Statut des intermittents du spectacle ;
- Gestion d'un contrôle URSSAF, trésor public, audiens/ congés spectacles ;
- Automatisation du quotidien.

### (14h30 - 18h) Gestion/comptabilité : les particularités de l'audiovisuel :

- Le métier d'assistant comptable dans l'audiovisuel ;
- Gestionnaire de paie des intermittents du spectacle – les clés d'une bonne organisation ;
- Les différents plans d'une bonne comptabilité ;
- Juridique et productions : approche du social.

## JOUR 2

### (9h30 - 13h) Les outils :

- Excel : les fondamentaux ;
- Excel : cas pratiques :
  - Devis de production normes CNC ;
  - Budget de production/cash flow .

### (14h30 - 18h) Les procédures :

- Les rendus de productions : CNC, Audit coproductions ;
- Juridique et ayants droits : redditions de compte.



# Le bon pitch pour le bon programme

## OBJECTIF

Une formation de deux jours pour maîtriser les codes indispensables du Pitch, apprendre à présenter au mieux son projet et développer son réseau professionnel.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à élarger.  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.  
Envoi des présentations des intervenants.  
Remise d'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

**Marie KHAZRAI**, Consultante en négociation et résolution des conflits.

**Hervé MICHEL**, Président de TV France International.

**Thomas ROCHE**, Professeur d'art oratoire, École de l'Art Oratoire.

## DATES

3 et 4 mars 2020

## DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

## TARIF

450 euros HT la journée.

## OBJECTIFS

- Faire bénéficier d'une mise à jour indispensable des connaissances ;
- Connaître les codes et les techniques à maîtriser afin de présenter au mieux son programme et s'ouvrir à l'étranger ;
- Acquérir les outils de base du pitch ;
- Développer son réseau professionnel.

## JOUR 1

**(9h30 - 13h) L'art du Pitch (Hervé MICHEL) :**

- La stratégie à réaliser en amont du pitch ;
- Principes de la technique du pitch ;
- Les différents formats de pitch (elevator pitch, 7' pitch, etc.) ;
- Les bons réflexes selon l'interlocuteur ;
- Les différents genres et leur impact sur la présentation à réaliser.

**(14h30 - 18h) L'art de la négociation (Marie KHAZRAI) :**

- Discerner ses atouts et les mettre en valeur ;
- Comment préparer une négociation ?
- Les outils à maîtriser pour mener une négociation ;
- Analyse de négociations réelles.

## JOUR 2

**L'art oratoire, maîtriser sa peur : séance de pitch (Thomas ROCHE) :**

**(9h30 - 13h) Matinée**

- Technique de base de prise de parole : savoir poser sa voix, maîtriser ses réactions, rebondir avec aisance ;
- Pitcher à l'oral sans dévoiler trop de détails pour protéger sa création ;
- Devenir acteur de sa présentation.

**(14h30 - 18h) Après-midi**

- Mise en situation : cas pratique sur un pitch ;
- Debriefing de la simulation et apport théorique ;
- Renforcer sa présence et son leadership au service de son projet.

# TV3.0 : comprendre les mutations de l'audiovisuel

## OBJECTIF

---

Une formation de deux jours pour faire le point sur les évolutions de l'audiovisuel de l'année écoulée à travers 9 ateliers à découvrir et pour développer son réseau professionnel.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

---

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

---

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

---

Feuilles de présence à émarger.  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.  
Envoi des présentations des intervenants.  
Remise d'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

---

Chaque année le panel des intervenants change afin de permettre une mise à jour des thèmes et des tendances liés aux mutations de l'audiovisuel.

## DATE

---

Novembre 2020

## DURÉE

---

2 journées de 7 heures,  
soit 14 heures en présentiel.

## TARIF

---

650 euros HT les 2 jours.

## OBJECTIFS

---

- Faire le point sur les évolutions de l'année écoulée dans les secteurs audiovisuel et digital ;
- Permettre une réflexion sur les changements et les transformations constatés ;
- Mieux appréhender les mutations à venir, que ce soit au niveau de la production et de la distribution des programmes, ou dans le domaine des évolutions technologiques, des réglementations, des business models, des nouveaux supports de diffusion, etc. ;
- NETWORKING : Permettre aux professionnels, intervenants et participants, de se rencontrer et d'interagir grâce à cette rencontre, deux jours durant, dans un même lieu.

# Spécificités et enjeux du marché de l'animation

## OBJECTIF

Une formation de deux jours pour décrypter les mécanismes de création et comprendre les évolutions d'un genre très impacté par les nouveaux défis de l'audiovisuel.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.  
Envoi des présentations des intervenants.  
Remise d'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

**Nathalie CHOURAQUI**, Directrice Associée de Kazachock.

**Morgann FAVENNEC**, Directrice des ventes et du développement international chez Xilam.

**Christophe GUIGNEMENT**, Producteur & Showrunner.

**Yann LABASQUE**, Directeur des Programmes Jeunesse chez TF1.

## OBJECTIFS

- Comprendre les évolutions d'un genre fortement touché par les changements de stratégie des chaînes et du développement technologique ;
- Décrypter les mécanismes de création ;
- Mieux appréhender et comprendre le souhait des diffuseurs.

## DATES

Décembre 2020

## DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

## TARIF

450 euros HT la journée.

## JOUR 1

(9h30 - 11h30) La vision d'un diffuseur sur le marché de l'animation, par Yann LABASQUE.

(11h30 - 13h30) Les modes de création au service du film d'animation, par Christophe GUIGNEMENT.

(15h - 18h) La vision d'un distributeur sur le marché de l'animation, par Morgann FAVENNEC.

## JOUR 2

(9h30 - 12h30) L'animation sur le marché de la SVoD : une étape incontournable, intervenant à confirmer.

(14h30 - 18h) L'importance du Licensing sur le marché de l'animation, par Nathalie CHOURAQUI.

# Enjeux croisés de l'audiovisuel et du numérique

## Actualités juridiques et pratiques contractuelles

### OBJECTIF

Une formation de deux jours pour appréhender des sujets juridiques pratiques au travers d'analyses contractuelles et jurisprudentielles tout en s'informant de l'actualité et des évolutions à l'œuvre dans le secteur de l'audiovisuel et du numérique.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que d'un vidéoprojecteur.

### SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation  
Envoi des présentations des intervenants  
Remise d'une attestation de fin de formation

### INTERVENANTS

**Inès Tribouillet & Marc Schuler**,  
Avocats à la Cour, *TaylorWessing*

**Giuseppe De Martino**, Président,  
*Loopsider*

**Julien Grosslerner**, Avocat à la Cour,  
*Grosslerner Avocats – Ex Directeur distribution et juridique, Univer-sal Networks France*

**Camille Domange**, Avocat à la Cour,  
*Fondateur de CDO AVOCAT – Ex EndemolShine France*

**David Pouchard**, *Chef Adjoint du Bureau de la Propriété Intellectuelle, Ministère de la Culture et de la Communication*

### DATES

23 & 24 juin 2020

### DURÉE

2 journées de 7 heures  
soit 14 heures en présentiel

### TARIF

450 euros HT la journée.

### PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

### OBJECTIFS

- Maîtriser la dimension juridique de son activité professionnelle ;
- Aborder les problématiques et spécificités juridiques liées aux enjeux croisés de l'audiovisuel et du numérique de manière pragmatique ;
- Être au courant de l'actualité législative, réglementaire et jurisprudentielle en matière de droit de l'audiovisuel, droit d'auteur et droit du digital.

### JOUR 1

#### (9h30 - 13h) Questions juridiques pratiques en matière de droit d'auteur, droit des médias et du numérique :

- L'importance des enjeux juridiques dans l'univers des contenus ;
- La notion d'originalité ;
- Droit à l'image des personnes et des biens ;
- Contrefaçon en ligne et dispositifs anti-piratage.

#### (14h30 - 18h) Plateformes de partage de contenus, médias sociaux et streamers :

- Cadre juridique et territorialité des nouveaux diffuseurs, GAFAN et BATX ;
- Enjeux de protection des contenus ;
- Monétisation et promotion des contenus ;
- Pratiques contractuelles en matière de partage de revenus, encapsulage (videos intégrées ou « embed publishers »), régie publicitaire, brand content, VOD payante, etc...

### JOUR 2

#### (9h - 10h30) Management des contenus et contrats :

- Typologie de contrats en fonction des contenus ;
- Check-list des clauses à envisager et à négocier.

#### (10h30 - 12h30) Pratiques contractuelles en matière de fiction :

- Pratiques contractuelles entre auteurs et producteurs de fiction ;
- Panorama des usages aux Etats-Unis ;
- Relations entre producteurs et diffuseurs ;
- RNPP, RNNP-A et crédit d'impôt audiovisuel.

#### (14h30 - 18h) Actualités et prospective :

- Analyse de l'actualité ;
- Focus :
  - Directive européenne sur le droit d'auteur ;
  - Directive européenne sur les services de médias audiovisuels.

# Nouvelle fiction française - Tendances et Nouveaux formats

## OBJECTIF

---

Une formation de deux jours pour analyser les grandes tendances des programmes de Fiction. Chaque année, différentes formes de fiction sont étudiées par un panel d'experts.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

---

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

---

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

---

Feuilles de présence à émarger.  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.  
Envoi des présentations des intervenants.  
Remise d'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

---

Des professionnels de la fiction audiovisuelle, showrunners, diffuseurs ou encore producteurs.

## DATES

---

17 et 18 mars 2020

## DURÉE

---

2 journées de 7 heures,  
soit 14 heures en présentiel.

## TARIF

---

550 euros HT les 2 jours

## OBJECTIFS

---

- Analyser les grandes tendances des programmes de fiction en France ;
- Comprendre les lignes éditoriales des diffuseurs du marché français ;
- Identifier les outils et méthodes de développement des programmes fictionnels qui fonctionnent le mieux ;
- Déterminer les attentes des diffuseurs pour les prochaines années ;
- Appréhender la création des séries à succès de demain.



# À la demande

**TARIF :** Sur devis

La formation à la demande vous permet de bénéficier d'un enseignement entièrement personnalisable. L'objectif est d'approfondir des thématiques liées à l'audiovisuel (digital, presse ou cinéma) grâce à des intervenants spécialisés que nous sélectionnons pour vous selon votre demande.

Cette formation se construit sur mesure selon vos attentes. Elle peut varier à votre convenance pour un groupe ou un individu souhaitant bénéficier d'une expertise ciblée.

Les formateurs, issus des multiples branches du secteur, seront sélectionnés selon leur spécialité pour s'adapter à la demande, et établiront avec le bénéficiaire de la formation un parcours spécifique à sa démarche et à ses aspirations. La durée peut également varier en fonction du niveau et des besoins.

Afin d'organiser un rendez-vous préliminaire pour définir vos besoins, contactez-nous au : **01 43 55 00 40** ou [info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

# Optimiser l'efficacité de ma recherche d'emploi

## OBJECTIF

---

Préparer une stratégie adaptée à vos besoins en vue de la reprise d'un emploi.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

---

Toute personne souhaitant aborder efficacement une recherche d'emploi. Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

---

Accompagnement par un coach pendant un nombre d'heures estimé au démarrage.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

---

Feuilles de présence à émarger.  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.  
Envoi des présentations des intervenants.  
Remise d'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

---

Des professionnels des médias sélectionnés en fonction des projets élaborés par le bénéficiaire.

## OBJECTIFS

---

Définir ou améliorer l'efficacité de votre stratégie de recherche d'emploi avec des outils et techniques mieux maîtrisés, adaptés à votre projet.

## PROGRAMME

---

*Ces différentes phases peuvent être adaptées en fonction des besoins spécifiques à chaque personne accompagnée.*

- Me mettre en condition pour une recherche d'emploi ;
- Construire mon "marketing mix" personnel ;
- Elargir et affiner mon spectre de recherche grâce à une meilleure connaissance de l'écosystème sectoriel ;
- Comment attirer l'attention de mes cibles : être visible, lisible, se différencier ;
- Activer une "démarche réseau" efficace et à bon escient ;
- Capitaliser sur mon expérience pour étayer mon projet ;
- LinkedIn : comment l'utiliser efficacement ?
- Savoir me présenter oralement sous différents formats ;
- CV, lettre de motivation, entretien de recrutement : écueils et clés de réussite / mises en situation ;
- Synthèse partagée des fondamentaux.



# Conseil digital : médias sociaux et stratégie de communication

## OBJECTIF

Une formation de deux jours pour définir sa stratégie, cibler les réseaux adéquats selon vos objectifs et améliorer vos pratiques sur les médias sociaux.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.  
Envoi des présentations des intervenants.  
Remise d'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANT

Olivier MISSIR, Consultant et Head of Business Development & Partnerships Manager chez WACH Management

## DURÉE

Une à deux journées.

## TARIF

Sur devis.

## OBJECTIFS

- Définir sa stratégie et cibler les réseaux BtoB adéquats en fonction de ses objectifs prioritaires ;
- Améliorer ses pratiques sur les médias sociaux (Twitter, Facebook, Instagram, etc.) ;
- Appréhender les médias sociaux à actionner en fonction des stratégies, les règles pour animer sa communauté ;
- Définir une ligne éditoriale et s'organiser pour produire les contenus ;
- Gérer les situations de crise sur les réseaux sociaux ;
- Evaluer ses actions et optimiser son community management.

## PROGRAMME

*Ces différentes phases peuvent être adaptées en fonction des besoins spécifiques à chaque personne accompagnée.*

- Les bases des médias sociaux en BtoB : impacts sur les stratégies digitales ;
- Une grande diversité dans les réseaux sociaux ;
- Typologie et fonctionnalités des médias sociaux ;
- Comment mettre en place sa stratégie « social media » ;
- Développer le content marketing ;
- Evaluer le ROI et mettre en place les bons KPIs ;
- Gérer les situations de crise sur les réseaux sociaux.
- Communiquer au mieux avec Facebook ;
- Maîtriser les codes de Twitter ;
- Développer son personal branding avec LinkedIn ;
- Publier ses contenus vidéos sur Youtube, Dailymotion, Vimeo ;
- Utiliser les médias sociaux émergents : Tumblr, Snapchat, LinkedIn, Periscope, TikTok, Instagram ;
- Le marketing d'influence (blogueurs, youtubeurs et instagrameurs).

# Coaching de préparation à la recherche d'emploi

## OBJECTIF

---

Un coaching adapté à ses objectifs en vue d'accéder dans les meilleures conditions au marché du travail et renforcer sa candidature.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

---

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Toute personne souhaitant aborder efficacement une recherche d'emploi, de manière suivie et personnalisée.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

---

Accompagnement par un coach pendant un nombre d'heures estimé au démarrage.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

---

Feuilles de présence à émarger.  
Envoi des présentations des intervenants.

## INTERVENANTS

---

Des professionnels des médias sélectionnés en fonction des projets élaborés par le bénéficiaire.

## DURÉE

---

10 heures de séances (environ).

## TARIF

---

Sur devis.

## OBJECTIFS

---

- Optimiser le potentiel du client en vue de son accès au marché du travail dans le secteur des médias ;
- Préparer et renforcer les candidatures.

## PROGRAMME

---

*Ces différentes phases peuvent être adaptées en fonction des besoins spécifiques à chaque personne accompagnée.*

- Ecoute et analyse du projet professionnel envisagé ;
- Analyse et optimisation du CV en français et au besoin en anglais ;
- Analyse et optimisation de la présence digitale sur les réseaux sociaux professionnels ;
- Aide à la rédaction de réponses à candidature et lettres de motivation spontanées ;
- Accompagnement à la pratique et à l'utilisation du réseau - La préparation et le suivi des rencontres réseau sont inclus ;
- Sessions de coaching visant à développer la confiance, la motivation et la capacité à convaincre notamment en prévision d'entretiens.

## OBJECTIF

Un coaching établi sur-mesure afin d'accompagner individuellement ou en groupe, dans le cadre d'un développement de projet professionnel.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Toute personne ou groupe de personnes désirant bénéficier d'un suivi personnalisé de carrière et de projets professionnels dans le secteur des médias.

Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement par un coach sur un nombre d'heures estimé au début.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.  
Envoi des présentations des intervenants.

## INTERVENANTS

Des professionnels des médias sélectionnés en fonction des projets élaborés par le bénéficiaire.

## DURÉE

Déterminée au terme d'un entretien préparatoire.

## TARIF

Sur devis.

## OBJECTIFS

- Accompagner une personne ou un groupe de personnes dans le cadre d'un développement professionnel ;
- Définir un objectif réaliste et clair en concordance avec les besoins et les enjeux du ou des professionnel(s) coaché(s) ;
- Anticiper les évolutions souhaitées et à venir.

## PROGRAMME

*Ces différentes phases peuvent être adaptées en fonction des besoins spécifiques à chaque personne accompagnée.*

- Entretien préliminaire définissant les moyens nécessaires pour mener le coaching à bien, établissant un planning prévisionnel et les sujets à traiter ;
- Préparation aux entretiens de recrutement ;
- Accompagnement à la prise de poste, à un changement de fonction ;
- Travail sur l'identité professionnelle, sur l'offre de service, etc. ;
- Accompagnement au changement dans le cadre de la modification du contexte en entreprise (rachat, changement de management, situation de crise, etc.).

# Outplacement

## OBJECTIF

Un accompagnement afin de permettre aux professionnels de l'audiovisuel d'identifier de nouvelles opportunités de carrière ou se repositionner après une rupture de contrat.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Cadres, managers et dirigeants du secteur audiovisuel faisant face à un licenciement ou autre rupture conventionnelle du contrat de travail. L'outplacement peut être individuel ou collectif, mandaté par l'entreprise. Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement par un coach sur un nombre d'heures estimé au début.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.  
Envoi des présentations des intervenants.

## INTERVENANTS

Coaches et consultants spécialisés dans l'évolution de carrière et dans les mutations du secteur des médias.

## DURÉE

De 3 à 18 mois en fonction du profil.

## TARIF

Sur devis.

## OBJECTIFS

- Permettre aux professionnels d'identifier de nouvelles opportunités de carrière dans le secteur des médias ;
- Optimiser le potentiel du client pour faciliter son accès au marché du travail ;
- Aider au repositionnement suite à une rupture de contrat.

## PROGRAMME ET EXPERTISE

- Le bilan de compétences ;
- Un travail sur l'élaboration du projet professionnel ;
- Un travail sur la marque, l'identité professionnelle et l'offre de service ;
- La mise en place d'un CV probant ;
- La mise en place d'une présence digitale (Linkedin, Viadeo, Facebook, référencement naturel, etc.) ;
- L'identification et la mise en relation avec des interlocuteurs à valeur ajoutée permettant de valider la cohérence projet / CV / personnalité / marché ;
- La préparation à l'entretien incluant notamment un travail sur la posture et les éléments clés de la présentation ;
- Un suivi de la prestation d'accompagnement via la mise en place d'un accès régulier au consultant-coach ;
- Du coaching de motivation, de négociation, etc.

# VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

## OBJECTIF

Un accompagnement dans toutes les étapes d'obtention d'un diplôme reconnu à l'aide d'une consultante spécialisée.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Tout professionnel de l'audiovisuel souhaitant dynamiser sa carrière par la reconnaissance académique de ses compétences, tout en restant engagé dans la vie active.  
Avoir travaillé au moins un an dans le secteur audiovisuel.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement par un coach sur un nombre d'heures estimé au début.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.  
Envoi des présentations des intervenants.

## INTERVENANTE

Isabelle CARTIER, spécialiste en VAE et coach.

## DURÉE

24 à 34 heures d'entretien.

## TARIF

Sur devis.

## OBJECTIFS

- Obtenir un diplôme (éducation nationale, universités, écoles supérieures privées) sans pré-requis de diplôme et sans retour en formation ;
- Démontrer l'acquisition effective des compétences attendues par l'analyse formalisée de son expérience professionnelle et de son apprentissage du métier.

## PROGRAMME ET EXPERTISE

- Une très bonne connaissance des certifications du secteur audiovisuel et des attentes des jurys ;
- Un accompagnement dans la démarche, ajustable selon vos besoins ;
- Un accompagnement, à distance, privilégié avec un outil de WebConférence permettant un gain de temps et une souplesse d'organisation du travail (entretiens en face-à-face possibles également) ;
- Un accompagnement tout au long du projet pour une meilleure efficacité ;
- Un soutien tout au long de la démarche ;

- Une approche pédagogique concrète et stimulante essentiellement sous forme d'apports méthodologiques concernant la spécificité du travail rédactionnel et analytique en VAE et d'un questionnement d'explicitation rigoureux et bienveillant ;
- Une confidentialité totale sur les informations et documents fournis par le candidat au cours de son accompagnement.

Dans le cadre d'un projet de reprise d'études supérieures, nous pouvons également vous accompagner pour l'élaboration d'un dossier de Validation des Acquis Professionnels (VAP 85).

# Bilan de compétences

## OBJECTIF

Un accompagnement pour identifier son potentiel et ses compétences professionnels grâce à l'expertise d'un coach.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Toute personne désirant une mise au point sur ses aptitudes.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement par un coach sur un nombre d'heures estimé au début.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.  
Envoi des présentations des intervenants.

## INTERVENANTS

Des professionnels des médias sélectionnés en fonction des projets élaborés par le bénéficiaire.

## DURÉE

Hors entretien préliminaire, 14 heures réparties en 7 séances et 10 heures de travail personnel moyennant des outils fournis au bénéficiaire.

## TARIF

Sur devis,  
Entretien préliminaire gracieux.

## OBJECTIFS

- Identifier les potentiels et compétences de chacun ;
- Procéder à la validation opérationnelle de projets professionnels grâce à l'expertise de votre accompagnateur expert des médias.

## PROGRAMME

*Ces différentes phases peuvent être adaptées en fonction des besoins spécifiques à chaque personne accompagnée.*

- Entretien préliminaire : expression des attentes du bénéficiaire ;
- Détermination du capital personnel et professionnel ;
- Aspirations et élaboration de projets ;
- Validation, plan d'action et restitution du document de synthèse.

Contact

THE MEDIA FACULTY

5 rue Ampère,  
75017 Paris,  
France

+33 (0)1 43 55 00 40  
[info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

Sociétés clientes :

