

COMMENT REJOINDRE ET CONSERVER VOS PUBLICS

FORMATEUR : DENIS BERTRAND

L'offre artistique et les occasions de se divertir ne cessent d'augmenter, circonstances qui entraînent un fractionnement des publics. De plus, les consommateurs sont sollicités de toutes parts par une variété d'entreprises et d'organismes qui veulent accéder à leurs revenus disponibles. Pendant ce temps, le financement public des arts et de la culture stagne, et ce, depuis tout près de dix ans. Pour poursuivre leurs missions, les artistes et les organismes artistiques (producteurs et diffuseurs) doivent s'assurer de conserver leurs clientèles acquises et d'en recruter de nouvelles. Ils ont intérêt à explorer de nouvelles approches pour rejoindre les publics qu'ils veulent courtiser.

Expert-conseil en développement de publics depuis plus de dix ans, Denis J. Bertrand propose des solutions pratiques au développement de publics inspirées du marketing moderne, de pratiques exemplaires, de recherches et de tendances pertinentes. Les participantes et les participants à sa formation repartiront avec les outils nécessaires pour concevoir leurs propres stratégies de développement de publics. La formation s'adresse donc aux personnes en quête de nouvelles idées et prédisposées à les mettre en œuvre.

Pour qui?

Gestionnaires et membres de conseils d'administration d'organisations culturelles (diffuseurs et producteurs), artistes/travailleurs autonomes, gestionnaires d'entreprises culturelles.

Cette formation propose

Une partie théorique permettra aux participants de se familiariser avec différentes notions de développement des publics, notamment les raisons pour s'y investir, les attentes des publics, les tendances, ainsi que les stratégies pour arriver à fidéliser les publics. En groupes de discussions, des études de cas permettront d'envisager des solutions à l'aide des approches et des informations présentées précédemment.

Objectifs

Au terme de l'atelier, le participant sera en mesure de :

- D'entreprendre de nouvelles initiatives de développement de publics.
- D'intégrer ces nouvelles approches aux démarches qui lui sont déjà profitables.
- De justifier ces nouvelles mesures auprès de ses collègues, de ses pairs, de ses collaborateurs et de ses clientèles.

Formateur

Au cours de sa carrière, **Denis J. Bertrand** a occupé des fonctions supérieures en communication et en gestion, notamment à l'organisme de services aux arts Théâtre Action, à la Fédération des communautés

francophones et acadienne du Canada, à La Cité collégiale d'Ottawa, à TFO et à l'Office des affaires francophones du gouvernement de l'Ontario. Il a été le premier coordonnateur du projet national *Les arts et l'apprentissage : un appel à l'action*, lancé par le Conseil des arts du Canada, la Conférence canadienne des arts et la Commission canadienne pour l'UNESCO.

Monsieur Bertrand s'intéresse au développement de publics pour les arts depuis plus de dix ans. Il a élaboré une approche pratico-pratique en la matière qu'il présente lors d'ateliers et de conférences et à laquelle il se réfère lorsqu'il prépare des stratégies taillées sur mesure pour ses clients, tels les lieux de diffusion artistique de la Ville de Gatineau, le Théâtre du Rideau Vert (Montréal) ou le Festival de danse contemporaine de Miramichi (NB)

Dates : samedi 21 mars 2015
Lieu : Salle Aquilon de la Bibliothèque Louis-Ange-Santerre, **Sept-Îles**
Durée : 6 heures
Horaire : 9 h à 16 h
Groupe : minimum 6, maximum 15 participants

Coûts d'inscription : 90 \$ /participant
VALEUR RÉELLE : 475 \$/ participant