

# Concevoir et présenter un projet aux plateformes de streaming

VERSION	INTERVENANTS	DATES
25/5/2022	<b>Rémi TERESZKIEWICZ</b> Directeur Général, <i>BetaSeries</i>	14 et 15 juin 2023
ACCESSIBILITÉ	<b>Géraldine OHANA</b> Productrice, <i>Echo Studio</i>	DURÉE
Formation dispensée en français	<b>Moe BENNANI</b> Fondateur et CEO, <i>Dreamspark</i>	13h réparties sur 2 journées
DÉLAI D'ACCÈS	<b>Philippe LORNAC</b> Consultant en développement et en stratégie auprès de groupes audiovisuels ,	TARIF
La tenue de la formation sera confirmée aux participants inscrits 2 semaines avant le début de celle-ci si le nombre minimum de participants à la formation est atteint	<b>Noor SADAR</b> Fondateur et producteur, <i>WHITE LION FILMS</i>	900€ HT.
OBJECTIF	<b>Alexia LEMARINEL</b> Directrice Marketing, <i>Mediawan</i>	
Savoir préparer et présenter un projet aux plateformes de streaming	OBJECTIFS	
PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Comprendre les lignes éditoriales des acteurs en puissance et savoir s'y adapter ;</li><li>• Savoir préparer la présentation sur le fond comme sur la forme ;</li><li>• Être capable de la défendre lors de l'entretien.</li></ul>	
Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique. Bilan de positionnement sur demande. Aucun pré-requis n'est demandé.		
MODALITÉ PÉDAGOGIQUE		
Deux journées de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un tableau et d'une présentation projetée si besoin. Pédagogie active et participative.		
SUIVI & ÉVALUATIONS		
Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation et évaluation via un QCM.		

# Concevoir et présenter un projet aux plateformes de streaming

## PROGRAMME

### JOUR 1

09h00 - 13h00

Rémi Tereszkievicz - Intervention en appui de Philippe Lornac

1 - D2C/OTT : Les acteurs en puissance

1.1 Overview du marché du D2C

- Netflix , Prime Video, Disney / Star (& Hulu), OCS, Salto, Apple, HBO Max ( Discovery, StarzPlay, Peacock, Paramount, aVoD : Pluto / Rakuten / Mango (Molotov)
- Panorama du marché Monde et France
- Analyse du poids de chaque plateforme,
- Data conso (au travers d'études CSA & Beta Séries),
- Les grands mouvements en cours.

1.2 Présentation et enjeux : Editorial & Business

- Composition des équipes en France
- Background & tendances pour le futur
- Enjeux business : logique d'acquisition d'abonnés ou rétention
- Présentation d'une stratégie marketing type autour d'un programme
- Méthode : reach > engage > convert
- Lignes éditoriales : content content-marketing (avec business cases) à l'échelle du programme et à l'échelle de la plate-forme

14h15 - 16h15

2 - Préparer le projet en amont

Moe Bennani

- Quel type de projet : unscripted / documentaire / fiction ?
- Comment sont appréhendés les projets en fonction du genre ?

2.1 Unscripted/Factual (Docus, Sport, Divertissement)

Le Fond

- Quels éléments pour convaincre et comment articuler sa présentation ?
- L'importance de mesurer les enjeux marketing & business de l'éditeur :
- Mainstream vs "local originals"
- Penser son concept à 360° (volet digital inclus et non pas "complémentaire")
- De l'importance des influenceurs (incarnations)
- L'importance de la Data : quel constat > quels besoins > réponse

La Forme

- Format et durée
- La forme : quoi préparer? Powerpoint? Mood clip?
- Les éléments à fournir
- Eléments de data
- Volet digital 360°

### JOUR 2

09h00 - 12h00

Philippe Lornac + Noor Sadar + Alexia Lemarinel

2.2 Fiction

Le Fond

- Quel producteur (seul/co-production? Le track-record est-il important? Quelle place pour les nouveaux acteurs?)
- Quels éléments pour convaincre?
- Les propriétés (livres, films, histoires, ...)
- originalité
- Mainstream ou niche?
- Cast
- Réalisateur
- Scénariste

La Forme

- Le format et la durée
- série (combien d'épisodes)
- unitaire
- Les éléments de présentation à préparer et à remettre
- PPT
- PDF
- Vidéo (teaser mood clip)

13h30 - 17h30

3.Le Pitch

Géraldine Ohana & Philippe Lornac

- L'importance de chercher son "WHY" ? et d'adopter une approche "consumer centric" (à la Jeff Bezos - "centré client")
- Type de pitches
- Elevator pitch
- Pitch de 30mn
- Simulations elevator pitch en situation puis présentation de 30mn
- Savoir s'adapter au style de communication de son interlocuteur