



FORMATIONS PROFESSIONNELLES THÉÂTRE DU GRAND ROND

Programme de formation

**Produire, communiquer, diffuser :
stratégies et outils
pour le spectacle vivant**

2026- 2027

Théâtre du Grand Rond

23 rue des Potiers 31000 Toulouse

05 61 62 14 85 | www.grand-rond.org

SIRET 448 897 108 00024 | CODE APE 9001Z | N° de déclaration d'activité 76 31 08 47 431

SOMMAIRE

-
- **Stratégies pour développer sa compagnie**
L'essentiel pour développer sa compagnie, se positionner dans le secteur et obtenir des financements
Formatrice : Charline Alexandre
PAGE 3

 - **Production d'un spectacle vivant**
Stratégies et mise en œuvre professionnelle
Formateur : Olivier Leliège
PAGE 6

 - **Pitcher son projet**
L'indispensable pour construire son discours à destination des partenaires
Formatrice : Maïté Dzudzevic
PAGE 9

 - **Stratégies pour réussir la diffusion d'un spectacle vivant**
Les indispensables pour promouvoir son projet auprès des professionnel-le-s de la région Occitanie
Formatrice : Charline Alexandre
PAGE 12

 - **Boîte à outils pour réussir la diffusion d'un spectacle vivant**
L'essentiel pour organiser sa diffusion et sa communication web
Formateur : Paco Bialek
PAGE 15

 - **Tarifs / Infos pratiques**
PAGE 18 -19

 - **Conditions générales de vente**
PAGE 20

STRATEGIES POUR DEVELOPPER SA COMPAGNIE

3 jours – 21 heures - à Toulouse
avec Charline ALEXANDRE

A l'issue de cette formation, vous aurez une vision globale de la structuration du secteur du spectacle vivant en Occitanie. Vous connaîtrez les réseaux de diffusion et de production dans le secteur public et privé, ce qui vous permettra de positionner votre compagnie dans le secteur du spectacle vivant.

En fonction de la stratégie choisie pour votre compagnie, vous saurez comment vous présenter auprès des financeurs afin d'obtenir des financements pour votre compagnie et pour la production de vos spectacles.

Vous saurez enfin, quels sont les différents métiers au sein d'une compagnie et comment les choix de votre organisation interne vont influencer votre manière de vous présenter aux institutions.

POUR QUI ?

Personne impliquée dans la production d'un spectacle vivant (hors musique) : chargé·e·s de production et/ou de diffusion, metteur·euse·s en scène.

PRÉREQUIS

Avoir un projet de création de spectacle (passé, en cours ou en projet)

OBJECTIFS

- Comprendre la structuration du secteur du spectacle vivant
- Savoir positionner son projet / sa structure dans ce secteur
- Savoir se positionner par rapport aux différentes aides publiques et para-publiques
- Savoir se présenter auprès des institutions

MÉTHODES D'ÉVALUATION

La formatrice complètera une grille d'évaluation des objectifs par stagiaire à l'issue du troisième jour.

PROGRAMME

JOUR 1

- Fonctionnement du secteur public et du secteur privé : comment s'y retrouver et se positionner en fonction de mon projet de compagnie ?
- Les différents cercles de programmation : lieux labellisés, municipaux, associatifs

JOUR 2

- Les réseaux de diffusion et les temps forts professionnels dans le secteur public
- La temporalité des réseaux rue et salle
- Quelle production pour quel projet / quelle compagnie / quel parcours / quels objectifs ?
- Présentation générale des différents métiers d'une compagnie : quels choix d'organisation interne et quelles conséquences ?

JOUR 3

- Jeux de rôles et mise en situation des stagiaires : Mise en situation pour apprendre à se présenter devant différentes institutions (Ville, Région, DRAC) et se préparer aux bonnes questions.
(Environ 30 mn par personne)

MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Méthode pédagogique active qui alterne apports théoriques, échanges, jeux de rôles et analyses de pratiques pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participant·e·s.

- Manifeste de la programmation dans le Spectacle Vivant
- Organigramme des métiers d'une compagnie
- Dossiers de production de compagnies accompagnées par les réseaux professionnels.

Les stagiaires auront l'ensemble des documents à dispositions et travailleront sur des cas pratiques afin de maîtriser les finesses des problématiques.

LA FORMATRICE

CHARLINE ALEXANDRE



Après une expérience en tant qu'artiste et metteuse en scène à Strasbourg, elle décide de descendre à Toulouse et rester dans les coulisses pour accompagner à la diffusion et la production les compagnies théâtrales.

En parallèle, elle intègre (de 2017 à 2022), en tant que coordinatrice, le collectif Tout Un Monde pour structurer et accompagner au bon déroulement des journées professionnelles. Journées créées pour les programmeurs de la Région Occitanie.

Depuis, elle se spécialise uniquement dans la diffusion des compagnies théâtrales et intègre plusieurs organismes de formation pour transmettre ses outils, stratégies et expériences.

Depuis 2025, elle est également co-directrice de la compagnie MAT EN XIII dont elle assure la partie administrative et stratégique. Consciente des enjeux de diffusion des compagnies, mais également ceux liés à la programmation d'un lieu, elle a une vision d'ensemble du processus de diffusion des spectacles et de ses problématiques. Elle peut mettre à profit sa connaissance du paysage culturel régional au service des compagnies. C'est cette expérience qu'elle souhaite aujourd'hui transmettre et partager.

PRODUCTION D'UN SPECTACLE VIVANT

**3 jours – 21 heures - à Toulouse
avec Olivier Leliège**

A l'issue de cette formation vous saurez appréhender les logiques de production de spectacle qui correspondent à votre identité artistique, vous aurez à votre disposition les premiers outils nécessaires à leur mise en œuvre, ainsi qu'au bon fonctionnement de votre compagnie : cadre juridique, intermittence du spectacle, conventions collectives, les différentes aides, calendrier de production, budget de production.

Vous aurez sur chacun de ces points une connaissance suffisante pour repérer les enjeux liés à votre prochaine production et savoir comment apporter une solution aux problématiques que vous rencontrerez.

POUR QUI ?

Personne impliquée dans la production d'un spectacle vivant (hors musique) : chargé-e-s de production et/ou de diffusion, metteur·euse·s en scène.

PRÉREQUIS

Avoir un projet de création de spectacle (passé, en cours ou en projet)

OBJECTIFS

- Identifier les singularités qui constituent l'identité artistique de votre projet, de votre compagnie
- Maîtriser la mise en œuvre d'une production
- Maîtriser le cadre légal pour une compagnie (droit du travail, intermittence, conventions collectives...)
- Appréhender les différents types d'aides (subventions publiques, sociétés civiles...)
- Réaliser un plan de financement (budgets de charges et de produits), en assurer le suivi de gestion et son bon déroulement budgétaire

PROGRAMME

- Définition de la production d'un spectacle
- La construction d'un calendrier de production
- Les différentes aides :
 - Les aides publiques : Communes, Départements, Régions, Etat
 - Les autres aides : (adami, spedidam...)
- Cadre légal :
 - La licence d'entrepreneur du spectacle
 - Le régime de l'intermittence (cadre général et protocole de 2016)
 - Les conventions collectives (CCNEAC et CCNSVP)
 - Le droit d'auteur
 - La fiche de paye
 - Le numéro d'objet

MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Méthode pédagogique active qui alterne apports théoriques, échanges, jeux de rôles et analyses de pratiques pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participant·e·s.

- Textes fondamentaux (code du travail, conventions collectives, circulaires unedic...).
- Budgets de production

Les stagiaires auront l'ensemble des documents à disposition et travailleront sur des cas pratiques afin de maîtriser les finesses des problématiques.

Les stagiaires sont invitées à apporter un ordinateur portable ainsi que les documents liés à la production de leur spectacle pour travailler sur leurs dossiers en cours.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Un questionnaire devra être rempli par tou·te·tes les stagiaires à la fin du module afin de vérifier l'atteinte des objectifs.

LE FORMATEUR

OLIVIER LELIEGE



Professionnel depuis plus de 25 ans en région Occitanie dans le secteur du spectacle vivant (aussi bien en théâtre, marionnette, théâtre d'objet ou cirque), il participe ou a participé à diverses aventures artistiques et culturelles :

- en structures d'accueil et de programmation, avec des missions de coordination générale, administration et/ou production (Théâtre du Pont Neuf, Théâtre Le Hangar, Usine AutreSens, La Verrerie d'Alès, le Hangar des Mines
- en structures de production et diffusion de spectacles vivants, avec des missions de coordination, production, administration et/ou diffusion (Cie Mesdames A. Collectif Freddy Morezon, Cie Les Philosophes Barbares, Cie Rouges les Anges)

- en structures de formation professionnelle en spectacles vivants, avec des missions d'intervenant formateur (Octopus, Unité Culture La Cépière, et avec des missions de coordinateur administratif et d'intervenant formateur au Théâtre Le Hangar.

Aussi, il est ou a été engagé sur de nombreux réseaux ou structures professionnalisantes tels que RAVIV Toulouse (31), Pépinière Après-Demain (31), Festival Gare ô Caroux (34), Café associatif L'Astronef (31), Synavi Occitanie,...

PITCHER SON PROJET

**3 jours – 21 heures - à Toulouse
avec Maïté DZUDZEVIC**

Construire son discours à destination des partenaires, parler de soi et de son projet artistique

POUR QUI ?

Artistes du spectacle vivant et des arts plastiques et visuels, professionnel·le·s des arts appliqués, accompagnateur·trice·s d'artistes, porteur·euse·s de projets culturels.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est demandé pour ce module de formation.

OBJECTIFS

Objectif n°1 - Elaborer une parole artistique pour l'adresser à ses différents publics :

- Déterminer les éléments clés de son discours de communication
- Affirmer ses singularités
- Convaincre avec un discours en accord avec son travail artistique et ses valeurs

Objectif n°2 - Positionner et adapter la présentation de son projet aux attentes de chaque partenaire :

- Définir précisément le positionnement de son projet
- Déterminer les objectifs de communication adaptés à son projet
- Identifier ses cibles de communication et adapter ses outils aux besoins

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Auto-évaluation des stagiaires sur les objectifs pédagogiques.

PROGRAMME

JOUR 1

- Identifier les objectifs de la communication culturelle
- Déterminer mes objectifs de communication
- Discriminer les cibles : publics/professionnel·le·s/presse/pairs
- Déterminer mes cibles
- Profiler les attentes spécifiques de chaque cible
- Identifier les forces et les singularités de mon projet

JOUR 2

- Construire mon argumentaire
- Trouver les exemples percutants en fonction des cibles
- Faire appel à l'émotion de mes interlocuteur·rices
- Susciter l'adhésion
- Savoir raconter une histoire
- Pitcher mon projet à l'écrit

JOUR 3

- Pitcher mon projet à l'oral
- M'adapter à mon interlocuteur
- Pitch 1, 3, 5 min
- Entraînement au pitch

MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Méthode pédagogique active qui alterne apports théoriques, échanges, jeux de rôles et analyses de pratiques pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participant·e·s.

- Etudes de cas
- Analyse de pratiques
- Simulations, mises en situation
- Fiches pratiques pour savoir positionner son projet ; détailler les forces de son projet ; formuler clairement son projet artistique ; rédiger ses supports de communication ; établir un plan de communication

LA FORMATRICE

Maïté DZUDZEVIC



Après une solide expérience de responsable de formations professionnelles au sein d'un grand mouvement d'éducation nouvelle, Maïté DZUDZEVIC crée *Acc'Sens - L'accompagnement qui donne du sens* pour développer plus fortement encore l'accompagnement des professionnel·le·s dans toutes les étapes de leurs parcours.

Du bilan de compétences à la Validation des Acquis de l'Expérience, en passant par la formation et l'accompagnement de structures, elle n'a qu'une ambition : valoriser votre parcours et développer vos compétences pour travailler dans le respect de vous-même et des autres.

Elle intervient sur des sujets aussi variés que la communication, la pédagogie, la lutte contre les stéréotypes et les processus de discriminations, le travail d'équipe et l'assertivité, l'action culturelle, la méthodologie de projet, l'éducation populaire, l'analyse de pratiques, la connaissance des publics du champ de l'action sociale, la démarche qualité, le développement de compétences, l'intelligence collective et les dynamiques de changement. Ses méthodes actives et sa posture bienveillante viennent renforcer son engagement professionnel

STRATEGIES POUR REUSSIR LA DIFFUSION D'UN SPECTACLE VIVANT

3 jours – 21 heures
+ 1 jour (7h) en option pour travailler sur vos cas pratiques
à Toulouse - avec Charline ALEXANDRE

A l'issue de cette formation, vous aurez une vision globale du métier de chargé·e de diffusion ainsi que des tâches reliées au métier.

Vous serez en capacité de penser et de construire une stratégie de diffusion en fonction des spécificités de votre structure.

Vous aurez une vision globale des réseaux de diffusion en Occitanie et de la meilleure façon de créer un terrain favorable pour rencontrer les professionnel·le·s autour de votre projet artistique.

POUR QUI ?

Toute personne impliquée dans la diffusion d'un spectacle vivant (hors musique) : chargé·e de production et/ou de diffusion, directeur·trice artistique de compagnie.

PRÉREQUIS

Avoir un projet de création en cours et/ou des spectacles en diffusion.

OBJECTIFS

- Comprendre le métier de chargé·e de diffusion
- Comprendre le positionnement éthique et la relation aux professionnel·le·s
- Savoir construire une stratégie de diffusion efficace et adaptée à sa structure

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Un questionnaire devra être rempli par tou·te·s les stagiaires à la fin du module afin de vérifier l'atteinte des objectifs.

PROGRAMME

JOUR 1 - Être chargé·e de diffusion aujourd'hui - Contexte

- Qui est le/la chargé.e de diffusion
- Positionnement professionnel et éthique
- La démarche de diffusion
- Reconnaître & trier les différents types de programmeurs
- La temporalité de la diffusion

JOUR 2 - Préparer ses missions de chargé·e de diffusion

- Calculer le prix de cession
- La contractualisation : étude des contrats et devis
- Étude des supports de diffusion : invitations, dossiers
- Étude du rétroplanning de la stratégie de diffusion

JOUR 3 - Préparer une saison de diffusion

- Le pitch du spectacle
- Témoignage d'une autre personne chargée de diffusion
- La rémunération de la/du chargé·e de diffusion
- Le pass culture
- Les cas optimaux de mobilisation des professionnel·le·s
- Cas pratiques

JOUR 4 – Retour sur mise en pratique

OBJECTIFS :

- Cibler et analyser les difficultés rencontrées d'une stratégie de diffusion pratiquée en réel
- Cibler quoi mettre en place pour pallier ces difficultés

Les stagiaires seront invités à partager quelle stratégie de diffusion a été choisie pour leur compagnie suite à la première partie de la formation ? Quelles sont les difficultés rencontrées et comment y répondre ?

La matinée sera consacrée à un échange et partage d'expérience entre stagiaires sur les problématiques rencontrées.

L'après-midi sera l'occasion de présenter avec la formatrice, en petits groupes, leur stratégies et difficultés rencontrées afin de les aider à trouver des réponses concrètes aux difficultés rencontrées.

MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Méthode pédagogique active qui alterne apports théoriques, échanges, jeux de rôles et analyses de pratiques pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participant·e·s.

- Outils méthodologiques liés à la diffusion
- Fichiers professionnels sous format excel
- Modèles de dossiers de diffusion, d'invitations

LA FORMATRICE

CHARLINE ALEXANDRE



Après une expérience en tant qu'artiste et metteuse en scène à Strasbourg, elle décide de descendre à Toulouse et rester dans les coulisses pour accompagner à la diffusion et la production les compagnies théâtrales.

En parallèle, elle intègre (de 2017 à 2022), en tant que coordinatrice, le collectif Tout Un Monde pour structurer et accompagner au bon déroulement des journées professionnelles. Journées créées pour les programmeurs de la Région Occitanie.

Depuis, elle se spécialise uniquement dans la diffusion des compagnies théâtrales et intègre plusieurs organismes de formation pour transmettre ses outils, stratégies et expériences.

Depuis 2025, elle est également co-directrice de la compagnie MAT EN XIII dont elle assure la partie administrative et stratégique. Consciente des enjeux de diffusion des compagnies, mais également ceux liés à la programmation d'un lieu, elle a une vision d'ensemble du processus de diffusion des spectacles et de ses problématiques. Elle peut mettre à profit sa connaissance du paysage culturel régional au service des compagnies. C'est cette expérience qu'elle souhaite aujourd'hui transmettre et partager.

BOITE A OUTILS POUR REUSSIR LA DIFFUSION D'UN SPECTACLE VIVANT

3,5 jours – 24 heures - à Toulouse
avec Paco BIALEK

A l'issue de cette formation, vous saurez organiser une stratégie de diffusion grâce à des outils d'organisation et de communication ajustables à votre réalité. Vous apprendrez à constituer votre propre base de données. Vous créerez un e-mail de type newsletter de A à Z grâce à un navigateur de messagerie et une solution d'e-mailing de masse. Vous comprendrez les enjeux relationnels avec les professionnel·le·s par le biais de mises en situation concrètes.

POUR QUI ?

Responsables de la production/diffusion et artistes en charge de la diffusion des spectacles d'une compagnie / tous secteurs spectacle vivant hors musiques actuelles.

PRÉREQUIS

Aisance avec les outils informatiques.

OBJECTIFS

- Acquérir le savoir-faire et le savoir-être nécessaires pour bien aborder ce métier.
- Comprendre les enjeux liés aux relations professionnelles en sachant se positionner entre compagnies et responsables de programmation.
- Identifier le champ relationnel et les tâches attendues.
- S'approprier des outils web 2.0 pour améliorer son organisation et sa communication interne et externe.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Un questionnaire devra être rempli par tou·te·s les stagiaires à la fin du module afin de vérifier l'atteinte des objectifs.

PROGRAMME

JOUR 1 - Approche métier

- Les limites du métier de chargé·e de diffusion
- Les tâches attendues et l'évaluation de son travail
- La rémunération et les différents statuts d'emploi
- Les stratégies de diffusion et de production
- Les logiques de réseaux et les relations avec les professionnel·le·s

JOUR 2 - Approche technique

- Les outils du chargé de diff/prod abordés dans un scénario pédagogique
- Outils collaboratifs, outils de communication : Objectif zéro pièce jointe
- Rédaction et conception d'un mail d'invitation personnalisé à l'aide d'un navigateur de messagerie, Mozilla Thunderbird
- Le mailing de masse avec Mailjet : principes et utilisation, tracking et traitement statistique

JOUR 3 - Bien construire sa base de données / Savoir-être et savoir-faire

- Les différents lieux de ressources
- Exploration et analyse de fichiers professionnels
- Comment personnaliser et optimiser son logiciel de base de données : l'exemple d'Orfeo.
- Méthodologie du mailing, ciblage & relance
- Jeux de rôle en situation contextualisée

JOUR 4 – Mise en pratique (3.5h)

- Pratique sur les outils parcourus les 3 premiers jours

MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Méthode pédagogique active qui alterne apports théoriques, échanges, jeux de rôles et analyses de pratiques pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participant·e·s.

- Découverte des principaux logiciels de gestion de base de données
- Modèles de mails à adresser aux programmeur·rice·s
- Scénarii de jeux de rôles

LE FORMATEUR

PACO BIALEK



Chargé de production et diffusion depuis une douzaine d'années, Paco Bialek évolue dans les secteurs des arts de la rue, du cirque contemporain, de l'humour, de la chanson, à l'échelle nationale et internationale.

Militant et engagé à la Fédération des arts de la rue pendant plusieurs années, il se spécialise dans ce domaine et contribue à la réflexion sur le chantier toujours ouvert de la diffusion dans l'espace public.

Initiateur et administrateur du réseau national et pluridisciplinaire C-1-METIER, forum regroupant près de 770 professionnels de la diffusion et de la production, il intervient dans des formations professionnelles depuis 2008.

Prise en charge possible : AFDAS, France Travail, compagnies, financement personnel... Plus d'informations sur le financement de la formation [ICI](#).

Les tarifs varient selon la prise en charge. Pour calculer le montant de votre parcours, multipliez le nombre d'heures suivies par le coût horaire ci-dessous.

Type de prise en charge	AFDAS (ou autre OPCO)	France Travail ou association	Auto-financement
Coût horaire	40€	23€	13€

Le coût horaire pour l'AFDAS ou France Travail est dégressif à partir de 75h de formation, contactez-nous pour un devis personnalisé.

Conformément à l'article 202 B de l'annexe II du CGI, le théâtre du Grand Rond n'est pas assujéti à TVA sur son activité de formation professionnelle. Les prix s'entendent en TTC.

FORMATIONS PROFESSIONNELLES THÉÂTRE DU GRAND ROND

Chaque module peut être suivi individuellement ou via un parcours incluant tout ou partie des 5 modules proposés, à la carte, et suivant les besoins.

Dates : Chaque parcours a lieu 2 fois par an, en début et en fin d'année. Consultez notre [site internet](#) pour connaître les prochaines dates.

Date limite d'inscription (délai avant le début de la formation) : 1 mois (financement AFDAS et France Travail) / 15 jours (auto-financement)

Durée totale : 115 heures – modules non consécutifs

Nombre de stagiaires : 6 à 12 stagiaires

Lieux de formation :

> Annexe du Théâtre du Grand Rond / 21 rue des Potiers 31000 Toulouse

Transports : métro B / bus 1, 2, 10, 14, 16, 22, 29 et 38 - arrêt François Verdier

> Ô'Local / 8 impasse Bonnet - 31500 Toulouse

Transports : métro B arrêt François Verdier ou bus L1, 22, 27 arrêt Port Saint-Etienne

> Lafayette Workspace / 22 rue Lafayette - 31500 Toulouse

Transports : métro A & B arrêt Jean-Jaurès

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

Si vous êtes intéressé-e par l'une de nos formations ou si vous avez des questions, merci de remplir [le formulaire ici](#).

Contact suivi des stagiaires : Béryl Denormandie responsable de la formation professionnelle & référente handicap

05 61 62 14 85 / formation@grand-rond.org

N° D'ACTIVITÉ DE FORMATION : 76310847431

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS PROFESSIONNELLES – THÉÂTRE DU GRAND ROND

I. Mentions légales

Coordonnées du siège social : 23 rue des Potiers 31000 Toulouse

Siret : 448 897 108 00024

APE : 9001 Z

Numéro de déclaration d'activité : 76 31 08 47 431

II. Conditions générales de vente

1. Désignation

Le Théâtre du Grand Rond est un organisme de formation professionnelle spécialisé dans les métiers du spectacle vivant. Le Théâtre du Grand Rond conçoit, élabore et dispense des formations professionnelles à Toulouse et dans sa région, seul ou en partenariat.

Le Théâtre du Grand Rond est une société coopérative d'intérêt collectif (SCIC).

2. Objet

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à l'ensemble des prestations de formation engagées par le Théâtre du Grand Rond pour le compte du Client.

Le fait de s'inscrire ou de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes conditions générales de vente.

Les présentes conditions générales de vente prévalent sur tout autre document du Client.

3. Conditions financières, règlement et modalités de paiement

Tous les prix sont indiqués en euros et TTC. Conformément à l'article 202 B de l'annexe II du CGI, le Théâtre du Grand Rond n'est pas assujéti à TVA sur son activité de formation professionnelle.

Dans le cadre d'un financement personnel, un acompte de 30% du montant total sera demandé afin de valider l'inscription.

Le reste du règlement du coût de la formation sera à effectuer à l'issue de la formation, à réception de la facture à l'ordre du Théâtre du Grand Rond.

Toute somme non payée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à une fois et demie le taux d'intérêt légal. Le Théâtre du Grand Rond aura la faculté d'obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du Client sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus au Théâtre du Grand Rond.

En cas de financement par l'OPCO dont dépend le Client, par France Travail ou par un autre tiers financeur, il appartient au Client d'effectuer sa demande de prise en charge avant le début de la formation. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire du devis que le Client retourne dûment renseigné, daté, tamponné, signé, et revêtu de la mention « Bon pour accord » au Théâtre du Grand Rond. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, par France Travail ou par un autre tiers financeur, la différence sera directement facturée par le Théâtre du Grand Rond au Client.

Si l'accord de prise en charge du Client ne parvient pas au Théâtre du Grand Rond un jour ouvrable avant le démarrage de la formation, le Théâtre du Grand Rond se réserve la possibilité de refuser l'entrée en formation du Stagiaire ou de facturer la totalité des frais au Client.

Dans certaines situations, il peut être procédé à un paiement habituellement reconnu par la jurisprudence : la maladie

échelonné. En tout état de cause, ces modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation. À l'issue de la formation, le Théâtre du Grand Rond remet un certificat de réalisation de l'action de formation au Stagiaire. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un tiers financeur, le Théâtre du Grand Rond lui fait parvenir un exemplaire de cette attestation accompagné de la facture.

Une attestation d'assiduité en formation peut être fournie au Client, à sa demande.

4. Dédit d'un-e participant-e

En cas de dédit signifié par courrier électronique par le Client au Théâtre du Grand Rond au moins 7 jours avant le démarrage de la formation, le Théâtre du Grand Rond offre au Client la possibilité de repousser l'inscription du Stagiaire à une formation ultérieure si une nouvelle session est possible, dûment programmée au catalogue du Théâtre du Grand Rond et après accord éventuel du tiers financeur.

En cas d'annulation de la formation par le Client, les modalités varient selon le type de prise en charge : Dans le cas d'un financement personnel ou financement par l'Entreprise, le Théâtre du Grand Rond se réserve le droit de facturer au Client des frais d'annulation calculés comme suit :

- Si l'annulation intervient plus de 30 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : aucun frais d'annulation. Le client se verra rembourser son acompte de 30%.
- Si l'annulation intervient moins de 30 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : le Théâtre du Grand Rond conservera l'acompte de 30 % du prix de la formation

Dans le cas d'une prise en charge par un tiers financeur, aucun frais d'annulation ne s'appliquera.

Toute action de formation commencée est due dans son intégralité et fera l'objet d'une facturation au Client par le Théâtre du Grand Rond.

En cas d'absence en formation, la facturation du Théâtre du Grand Rond distinguera le prix correspondant aux journées effectivement suivies par le Stagiaire et les sommes dues au titre des absences ou de l'interruption de la formation. Les sommes ne pouvant faire l'objet d'une demande de prise en charge par un OPCO, par France Travail ou par un tiers financeur seront à la charge directe du Client.

5. Annulation par le Théâtre du Grand Rond

Si la formation devait être annulée du fait du Théâtre du Grand Rond, celui-ci s'engage à les reprogrammer.

En cas de force majeure obligeant le Théâtre du Grand Rond à annuler ses prestations, le Théâtre du Grand Rond ne pourra être tenu pour responsable. Sont ici considérés comme cas fortuit ou de force majeure,

l'accident d'un-e intervenant-e ou d'un-e responsable pédagogique, les grèves ou conflits sociaux externes au Théâtre du Grand Rond, les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, les mesures liées à l'état d'urgence. Dans la mesure du possible, le Théâtre du Grand Rond reportera la prestation.

6. Horaires et accueil

Pour toutes les formations en présentiel, les lieux, adresse et horaires sont indiqués sur la convocation envoyée au Stagiaire au moins une semaine avant le démarrage de la session.

7. Durée de validité de la proposition

La validité des propositions des formations du catalogue est identifiée par la période de validité des tarifs (jusqu'au 31 août de chaque année), et les dates de session de la formation prévues pour chaque formation. Ces dates sont susceptibles d'être modifiées pour des raisons pédagogiques, lorsque le nombre minimum de stagiaires nécessaires à la bonne mise en place de l'action n'est pas atteint.

8. Propriété intellectuelle

Le Théâtre du Grand Rond est propriétaire de l'ensemble des fiches de présentation, contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale, etc.) utilisés pour assurer les formations ou remis aux Stagiaires. À ce titre, le Client et le Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès du Théâtre du Grand Rond. Cette interdiction porte, en particulier, sur toute utilisation faite par le Client et le Stagiaire en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

9. Confidentialité

Le Théâtre du Grand Rond, le Client et le Stagiaire s'engagent à garder confidentiels les documents (fiches de présentation, contenus et supports pédagogiques qu'elle qu'en soit la forme – papier, électronique, numérique, orale, etc.) et les informations auxquels ils ont accès au cours des différentes prestations ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à l'inscription, notamment l'ensemble des éléments figurant dans la proposition transmise par le Théâtre du Grand Rond au Client.

Le Théâtre du Grand Rond s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que les financeurs les informations transmises par le Client.

Cependant, le Client accepte d'être cité par le Théâtre du Grand Rond comme client dans ses listes de références internes et rapports d'activité, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

10. Protection et accès aux informations à caractère personnel

Des données à caractère personnel concernant le Client et/ou le Stagiaire sont collectées et traitées aux fins de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre du Théâtre du Grand Rond.

Le Théâtre du Grand Rond conservera les données liées au parcours et à l'évaluation des acquis du Stagiaire, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation. Conformément à la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, le Stagiaire et le Client disposent d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel les concernant.

Pour exercer ce droit, le stagiaire adresse un courrier au Théâtre du Grand Rond, 23 rue des Potiers - 31000 Toulouse.

11. Devis et attestation

Pour chaque action de formation, un devis est adressé par le Théâtre du Grand Rond au Client. Un exemplaire dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention « Bon pour accord » doit être retourné au Théâtre du Grand Rond par tout moyen à la convenance du Client : courrier postal ou email.

12. Droit à l'image

Dans le cas où le Théâtre du Grand Rond serait amené à prendre des photos du Stagiaire au cours de la formation, dans un but de communication interne ou externe, il s'engage à demander l'autorisation de sa diffusion au Stagiaire.

13. Droit applicable et juridiction compétente

Les conditions générales détaillées dans le présent document sont régies par le droit français. En cas de litige survenant entre le Client et le Théâtre du Grand Rond à l'occasion de l'interprétation des présentes ou de l'exécution du contrat, il sera recherché une solution à l'amiable. À défaut, les Tribunaux de Paris seront seuls compétents pour régler le litige.