



acces

Music In Africa Conference
Collaborate | Exchange | Showcase

Guide de candidature
2025 & 2026 pour l'accueil d'ACCES

Date limite: 02 novembre 2024



Supporting the
African music sector



TABLE DES MATIÈRES

| SECTION | PAGE |
|--|------|
| • CRITÈRES DE SÉLECTION | 4 |
| • AVANTAGES D'ACCES | 8 |
| • FORMATS DE PROGRAMMATION | 10 |
| • PROCESSUS DE PROGRAMMATION | 15 |
| • SÉLECTION DES DATES | 17 |
| • CONTACT - QUESTIONS ET INFORMATIONS | 18 |
| • FORMULAIRE DE DE CANDIDATURE | 18 |



1. INTRODUCTION ET OBJECTIFS

L'industrie de la musique est l'un des secteurs générant le plus de revenus à travers le monde, contribuant de plus en plus au PIB mondial. L'Afrique commence à libérer son potentiel, enregistrant de grandes réussites sur des marchés tels que l'Afrique du Sud, le Nigeria, le Maroc, le Ghana, la Côte d'Ivoire, etc.

Les événements commerciaux de la musique ou les marchés de la musique, comme on les appelle couramment, présentent des opportunités uniques pour les pays de développer leurs industries musicales tout en apportant une valeur économique considérable pour les créateurs, les villes et l'ensemble de la chaîne de valeur de l'industrie musicale africaine.

ACCES (la Conférence de Music In Africa dédiée aux Collaborations, aux Échanges et aux Showcases) est la principale conférence annuelle de la musique sur le continent, dédiée à promouvoir la musique africaine, les artistes africains et leurs représentants. ACCES est un événement itinérant qui se tient dans une nouvelle ville africaine chaque année, offrant une plateforme essentielle pour les échanges professionnels, les collaborations et la diffusion.

L'objectif de ce document est de fournir des informations essentielles aux villes qui souhaitent accueillir ACCES en 2025 ou 2026. Il présente les critères de sélection, les avantages potentiels pour la ville hôte, les formats de programmation, le processus de candidature, ainsi que les dates importantes à retenir.



2. CRITÈRES DE SÉLECTION

Les critères de sélection du pays hôte reposent sur deux aspects essentiels : **la diversité et l'intégrité**. La diversité exprime l'aspiration de la Fondation Music In Africa (MIAF) à organiser un événement qui touche autant de pays que possible sans établir de domination dans un pays, une région, un secteur démographique ou une zone linguistique. L'intégrité concerne l'objectif de MIAF de produire un événement panafricain professionnel au plus haut niveau d'excellence, faisant d'ACCES **une plateforme panafricaine hautement bénéfique et réputée**.

2.1. Éligibilité du soumissionnaire

- a) Seuls les pays africains peuvent se porter candidats à l'organisation d'ACCES.
- b) Le bureau de candidature doit avoir l'autorité et le mandat pour se porter candidat à un événement tel qu'ACCES.
- c) Le bureau de candidature doit être une entité officiellement enregistrée.
- d) Le pays candidat ne doit pas avoir accueilli ACCES plus d'une fois auparavant.
- e) Le pays candidat doit remplir les conditions minimales requises pour accueillir ACCES, telles qu'elles sont décrites dans le règlement de la candidature.

NB : Toutes les offres doivent être soumises en ligne en utilisant le FORMULAIRE D'OFFRE officiel.

2.2. Critères de sélection // Attentes et considérations

| Critères | Attentes |
|--|----------|
| Critères d'infrastructure | 40% |
| Critères commerciaux | 40% |
| Critères de sécurité | 10% |
| Pertinence par rapport au marché et critères de mobilisation | 5% |



| | |
|---------------------------------------|----|
| Permis et autres soutiens logistiques | 5% |
|---------------------------------------|----|

2.2.1. Infrastructures de conférence

Le pays d'accueil doit disposer d'infrastructures clés nécessaires à la réussite d'une manifestation commerciale internationale. Les domaines suivants sont pris en considération :

- I. Lieu(x) de conférence professionnel(s)
 - a. Capacité minimale : entre 700 et 1000 places dans la (les) salle(s) principale(s).
 - b. Disponibilité de salles d'exposition
 - c. Disponibilité d'espaces de mise en réseau
 - d. Disponibilité de connexions internet rapides
 - e. Disponibilité de salles de réunions/discussions
 - f. Disponibilité de bureaux de production
 - g. Disponibilité de loges
 - h. Disponibilité de salles vertes
 - i. Disponibilité d'espaces pour la presse et les médias
 - j. Disponibilité d'une alimentation électrique alternative/de secours
 - k. Disponibilité des services de restauration, de stationnement, de sécurité, de nettoyage et d'hygiène
 - l. Accessibilité - les lieux doivent être facilement accessibles aux professionnels locaux et à proximité d'éventuels hôtels partenaires.

- II. Lieux de concerts
 - a. Disponibilité de loges
 - b. Disponibilité d'espaces de mise en réseau
 - c. Disponibilité de bureaux de production
 - d. Disponibilité de loges
 - e. Disponibilité de salles vertes
 - f. Disponibilité d'espaces pour la presse et les médias
 - g. Disponibilité d'une alimentation électrique alternative/de secours
 - h. Disponibilité de services de restauration, de stationnement, de sécurité, de nettoyage et d'hygiène.
 - i. Accessibilité - les lieux doivent être facilement accessibles aux professionnels locaux et se trouver à proximité d'éventuels hôtels partenaires.

- III. Logement



Des délégués de plus de 50 pays se rendront dans le pays d'accueil pour ACCES. Il est de la plus haute importance que des infrastructures hôtelières adéquates soient en place pour accueillir les délégués d'ACCES.

IV. Transport et mobilité

La facilité de déplacement des délégués et des parties prenantes (tant locales qu'internationales) est très importante pour le succès d'ACCES.

V. Des fournisseurs de services essentiels tels que les services audio-visuels et de sonorisation, les marques et autres services essentiels.

2.2.2. Critères commerciaux

Le niveau de soutien financier et non financier que le pays hôte peut apporter à ACCES est essentiel pour déterminer la faisabilité de la mise en œuvre d'ACCES dans un pays candidat. Le pays candidat doit être en mesure de démontrer qu'il a la capacité de soutenir financièrement la production d'ACCES. Le pays candidat doit être en mesure de fournir ou de financer au moins les dépenses suivantes :

I. Mise à disposition de lieux de conférence

- a. Pour toutes les activités de conférence décrites dans le document d'appel d'offres (2 jours d'événement avec un minimum de 2 jours d'installation).
- b. Pour toutes les activités de festival (concerts-3 jours avec un minimum de 3 jours d'installation).

II. Mise à disposition de moyens de transport local

- a. Navettes aéroport pour au moins 200 personnes VIP
- b. Navettes de conférence pour 500 personnes

III. Coûts de production

- a. Services audiovisuels professionnels
- b. Conception de décors et de structures d'exposition
- c. Services en matière de branding

IV. Restauration et hospitalité

Bien que cela ne soit pas obligatoire, la restauration des délégués est un élément important de notre culture africaine. Il serait avantageux d'offrir des repas gratuits ou subventionnés aux délégués locaux. Cela fait également partie des mesures visant à garantir une participation maximale et ininterrompue de l'ensemble de la chaîne de valeur de l'industrie musicale.



2.2.3. Critères de sécurité

ACCES ne doit pas présenter de risques pour la sécurité ou la réputation de MIAF, de son personnel et des participants. Le pays candidat doit démontrer qu'il est en mesure d'offrir un environnement sûr et propice à ACCES. Les événements présents ou futurs susceptibles de provoquer des troubles doivent être mentionnés dans l'offre.

2.2.4. Pertinence pour le marché et critères de mobilisation

Le succès d'un événement tel qu'ACCES dépend largement du niveau de participation et d'adhésion des professionnels de l'industrie musicale. MIAF organise ACCES dans différentes villes d'Afrique en espérant que les professionnels de l'industrie musicale africaine, en particulier ceux du pays d'accueil, puissent bénéficier d'un large éventail d'offres. MIAF s'efforcera activement d'attirer dans la ville d'accueil le contingent le plus diversifié et le plus pertinent d'entreprises musicales, d'investisseurs, de professionnels et d'autres parties prenantes du monde entier, et attend du pays candidat qu'il s'assure que les professionnels locaux assistent et participent à l'événement.

Cet objectif est généralement atteint par les moyens suivants :

- I. En établissant ou en négociant des partenariats avec les médias locaux.
- II. Dans la mesure du possible, en accordant une couverture médiatique gratuite.
- III. En diffusant ACCES en direct sur de grandes plateformes (télévision et radio).

2.2.5. Permis et autre soutien logistique

Des délégués de plus de 50 pays participent à ACCES. Les procédures de visa et d'autorisation peuvent facilement affecter la réussite d'un événement de grande envergure tel qu'ACCES. Bien que cela ne soit pas obligatoire, il est demandé au pays candidat de fournir un soutien qui facilite les procédures d'obtention de visas et d'autorisations pour les visiteurs.

3. Durée des droits d'organisation

Dans le passé, un pays pouvait accueillir ACCES pour une durée maximale d'un an. Cette durée a été portée à deux ans maximum à partir de 2022. Les pays qui ont accueilli ACCES avant 2022 (Afrique du Sud, Ghana, Kenya et Sénégal) peuvent se porter à nouveau candidats. Si l'organisation d'ACCES par un pays ne répond pas aux normes minimales, MIAF aura le droit de mettre fin à l'accord d'accueil.



4. Modèle de mise en œuvre

L'organisation d'un événement tel qu'ACCES peut être un exercice intimidant. Le fait de remporter un appel d'offres pour l'organisation d'ACCES n'implique pas que le bureau soumissionnaire prenne en charge les tâches opérationnelles du projet. Les aspects opérationnels d'ACCES resteront du ressort de MIAF. La Fondation travaillera cependant en étroite collaboration avec une équipe de coordination locale et des représentants désignés du bureau de candidature, afin de s'assurer que l'édition prévue atteigne les meilleurs résultats possibles pour le marché local et que l'industrie musicale africaine bénéficie de l'activité prévue. Pour plus d'informations, veuillez consulter le manuel opérationnel d'ACCES dans le présent document.

5. ACCES ET SES AVANTAGES

La Conférence Music In Africa pour les Collaborations, les Échanges et les Showcases, ou simplement ACCES, est une plateforme panafricaine pour les acteurs de l'industrie musicale de tout le continent afin d'échanger des idées, de découvrir de nouveaux talents et d'accélérer la structuration d'un secteur musical dynamique sur le continent. Organisé dans différentes villes du continent, ce programme de trois jours propose un contenu dynamique comprenant des conférences, des showcases, des remises de prix, des activités de mise en réseau et des expositions.

Les objectifs généraux d'ACCES sont les suivants :

- I. Mettre en relation et promouvoir les échanges entre les professionnels de la musique originaires ou liés à l'Afrique et à sa diaspora ;
- II. Faciliter la découverte de talents musicaux africains et de nouvelles opportunités ;
- III. Fournir des informations fiables et utiles qui promeuvent le secteur de la musique africaine et ses opérateurs ;
- IV. Encourager la création de contenu par des Africains, sur l'Afrique ou en rapport avec l'Afrique et sa diaspora ;
- V. Améliorer la distribution, l'accessibilité et la viabilité des œuvres musicales africaines ;
- VI. Renforcer les réseaux musicaux et la collaboration sur le continent ;
- VII. Soutenir la croissance du secteur musical africain.

5.1. AVANTAGES D'ORGANISER D'ACCES

Organiser ACCES peut apporter de nombreux avantages au pays hôte tels que :



- I. **Vitrine culturelle** : ACCES offre une plateforme pour présenter le riche patrimoine musical, la culture et les talents du pays d'accueil à un public international diversifié.
- II. **Impact économique** : L'événement stimule l'économie locale en attirant des délégués, des visiteurs et des exposants, ce qui entraîne une augmentation des revenus pour les hôtels, les restaurants, les services de transport, etc.
- III. **Création d'emplois** : ACCES emploie directement plus de 250 personnes et stimule plus de 1000 emplois rémunérés à court terme au cours de la semaine de sa mise en œuvre. Cela profite grandement au pays hôte.
- IV. **Rayonnement international** : ACCES met en lumière le pays d'accueil, ce qui accroît sa visibilité au sein de l'industrie musicale et en matière de tourisme.
- V. **Possibilités de mise en réseau** : L'événement facilite les contacts entre les musiciens locaux, les professionnels de l'industrie et leurs homologues internationaux, ce qui favorise la collaboration et les opportunités commerciales.
- VI. **Renforcement des compétences** : ACCES donne aux artistes locaux et aux professionnels de la musique accès à des ateliers éducatifs, des discussions et des présentations, favorisant ainsi le développement des compétences et l'échange de connaissances.
- VII. **Promotion du tourisme** : ACCES offre aux délégués l'occasion de découvrir les sites culturels et touristiques du pays d'accueil, encourageant le développement touristique.
- VIII. **Développement de l'industrie musicale** : L'accueil d'ACCES contribue à la croissance de l'industrie musicale locale en l'exposant aux meilleures pratiques internationales et aux possibilités de mise en réseau.
- IX. **Stimulation des talents locaux** : Les musiciens et artistes locaux bénéficient de la possibilité de se produire dans le cadre d'ACCES, ce qui accroît leur visibilité et leur potentiel développement international.
- X. **Échange culturel** : ACCES favorise le dialogue et la compréhension entre les cultures, promouvant ainsi un sentiment d'unité et de collaboration entre les nations.
- XI. **Exposition médiatique** : l'événement attire l'attention des médias, ce qui permet au pays hôte de promouvoir sa musique, sa culture et son tourisme à l'échelle mondiale.
- XII. **Soutien aux entreprises locales** : Les exposants, les sponsors et les délégués d'ACCES peuvent nouer des contacts avec des entreprises locales, créant ainsi des partenariats potentiels et des opportunités d'investissement.
- XIII. **Export musical** : ACCES offre une visibilité internationale aux artistes locaux, contribuant à l'export des œuvres et des produits culturels.
- XIV. **Renforcement des réseaux de l'industrie** : L'événement encourage la croissance des réseaux musicaux et la collaboration, ce qui favorise le développement des scènes musicales locales et régionales.



- XV. **Reconnaissance et prix** : Les prix décernés par ACCES peuvent récompenser des personnes influentes de l'industrie musicale du pays d'accueil, en renforçant leur réputation et leurs contributions.
- XVI. **Engagement communautaire** : ACCES encourage les pays d'accueil à s'engager auprès de leurs communautés locales, car le succès de l'événement dépend souvent du soutien et de la participation de la population locale.
- XVII. **Relations internationales** : L'accueil d'ACCES peut conduire à l'établissement de partenariats internationaux et de collaborations au sein de l'industrie musicale.
- XVIII. **Impact socio-culturel** : ACCES a le potentiel d'inspirer et d'autonomiser les communautés locales par le biais de la musique, des arts et des activités culturelles.
- XIX. **Augmentation des recettes touristiques** : ACCES peut stimuler le tourisme en attirant des amateurs de musique internationaux qui reviendront peut-être pour de futures visites.

6. ACCES : FORMATS DE PROGRAMMATION

ACCES se déroule sur trois jours. Le premier jour est la soirée d'ouverture, suivie de deux journées entières d'activités. ACCES comprend les éléments suivants :

- I. La soirée d'ouverture d'ACCES, qui comprend une cérémonie de remise des prix et des présentations.
- II. ACCES Jour 1 - Programme de la conférence, ateliers, activités de mise en réseau, expositions et showcases.
- III. ACCES Jour 2 - Programme de la conférence, ateliers, activités de mise en réseau, expositions et showcases.

ACCES a lieu après l'assemblée générale annuelle de MIAF (à laquelle assistent les membres de MIAF). C'est l'occasion pour les experts culturels locaux de rejoindre le vaste réseau de Music In Africa.

Le programme d'ACCES comprend :

- I. Discours d'ouverture
- II. Débats d'experts
- III. Présentations/conférences
- IV. Expositions et séances de présentation



- V. Showcases
- VI. Prix et récompenses
- VII. Ateliers et masterclasses
- VIII. Activités de mise en réseau et de collaboration
- IX. Excursions

6.1. Keynotes

- I. Les keynotes impliquent des leaders d'opinion, des artistes influents et des experts internationaux.
- II. Ils durent généralement 30 minutes, abordent des sujets pertinents pour le secteur de la musique africaine et comprennent un temps de questions-réponses.
- III. Ils peuvent être programmés tout au long du programme officiel de la conférence.

6.2. Tables-rondes (panels)

- I. Les tables-rondes réunissent des professionnels de haut niveau et comptent un maximum de cinq intervenants (y compris un modérateur).
- II. Elles ne durent pas plus de 60 minutes, dont 15 minutes de questions-réponses.
- III. Les présentations PowerPoint ne sont pas incluses car les tables-rondes ne sont basées que sur les discussions.
- IV. Elles se déroulent successivement, mais peuvent être menées simultanément en fonction de la logistique.

6.3. Présentations/conférences

- I. Les présentations peuvent impliquer un ou plusieurs orateurs.
- II. Elles se concentrent sur un sujet spécifique et peuvent avoir différents formats : conférences, présentations de produits/projets, présentations de recherches, présentations de DJ.
- III. Elles peuvent comporter des éléments visuels et sonores.
- IV. Elles ne durent pas plus de 40 minutes, dont 10 minutes pour les questions-réponses.

6.4. Expositions

Il existe deux types d'expositions :

- I. Le Hub d'exposition : où les entreprises (locales/internationales) et les particuliers achètent un espace pour présenter leurs produits et services.
- II. Les Séances de pitch : un espace est réservé aux exposants pour qu'ils présentent leurs produits ou services à un public pendant une très courte durée (pas plus de 15 minutes).



Options et avantages pour les exposants

| Le Hub d'exposition | Les Séances de pitch |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Votre propre espace numérique de 3 mètres de large (hub)• Design épuré• Branding (espace pour le logo et une courte déclaration)• Écran TV• 1 table• 2 chaises• Électricité• WIFI gratuit• Profil sur le site web• Logo sur le programme imprimé• Logo sur le site web• Visibilité dans la newsletter (+35k personnes)• Hôtels à prix réduit• Accès à toutes les conférences• Carte d'accès aux showcases• 2 jours d'exposition | <ul style="list-style-type: none">• Présentation de 10 minutes• Audience• Écran de présentation• PA• WIFI gratuit• Profil sur le site web• Logo sur le programme imprimé• Logo sur le site web• Visibilité dans la newsletter (+25k personnes)• Hôtels à prix réduit• Accès à toutes les conférences |

Des options personnalisées peuvent être proposées aux partenaires et sponsors d'ACCES.

Tarifs

Les tarifs sont déterminés chaque année et sont basés sur les conditions du marché local, ainsi que sur le programme.

6.1. Showcases musicaux

- I. Les showcases font la promotion de musiciens africains exceptionnels et émergents, basés sur le continent, qui sont prêts pour la scène internationale. Il s'agit essentiellement d'artistes pouvant bénéficier d'opportunités sous la forme, mais pas uniquement, de demandes de booking de la part des délégués présents à ACCES.



- II. Ils donnent l'occasion aux talents africains de se faire connaître auprès des professionnels de la musique du monde entier, tout le long de la chaîne de valeur.
- III. Ils se déroulent dans un lieu dédié, à l'extérieur ou en salle. Des représentations supplémentaires peuvent également être programmées au cours de la journée et dans d'autres lieux.
- IV. D'autres artistes parrainés, y compris des artistes établis et des artistes de la diaspora, peuvent être sélectionnés pour compléter et équilibrer la programmation musicale.

Soutien aux participants des showcases (par la Fondation)

- I. Les participants aux showcases reçoivent un modeste cachet pour leur prestation.
- II. Une allocation est accordée pour les frais de transport local.
- III. Les artistes basés hors du pays d'accueil reçoivent un per diem, l'hébergement et le transport local sont fournis.
- IV. La Fondation s'efforce d'assurer le transport des artistes en dehors du pays d'accueil, mais cela n'est pas automatique.
- V. Avantages en matière de publicité.
- VI. Possibilité d'être bookés par les festivals partenaires présents.
- VII. Possibilité de jouer lors d'événements dérivés d'ACCES en Europe.

Critères et procédure de sélection des participants aux showcases

- I. Des créneaux de représentation sont fixés chaque année.
- II. Un appel à candidatures est rendu public via le portail MIAF.
- III. Les pré-sélections sont effectuées par la direction.
- IV. La sélection finale est effectuée par un jury.
- V. Tous les candidats sont informés.

6.2. Ateliers et masterclasses

- I. Les ateliers éducatifs et les masterclasses s'adressent principalement aux créateurs et aux professionnels émergents, afin de renforcer les compétences du secteur.
- II. Ils proposent un contenu personnalisé dispensé par des experts internationaux.
- III. Les domaines couverts peuvent inclure des compétences créatives, techniques et de gestion.
- IV. Les ateliers sont idéalement organisés sur les sites d'ACCES, pendant les journées d'ACCES. Les ateliers nécessitant une journée entière peuvent avoir lieu un jour avant le programme de la conférence ACCES, afin de permettre aux participants d'assister à l'ensemble du programme.
- V. Le format et la durée des ateliers peuvent varier en fonction de la portée générale.



- VI. Les inscriptions peuvent être facilitées pour encourager la participation des délégués locaux.

6.3. Prix

Le prix honorifique « Music In Africa » est décerné à une personne, ou à deux ou plusieurs personnes influentes, ayant contribué positivement à l'industrie musicale du pays d'accueil pendant au moins 15 ans.

La production musicale de ces personnes doit avoir un véritable impact local, voire international, et contribué au profil de leur industrie et de celle de l'Afrique dans son ensemble.

Leur influence doit également avoir fait une différence durable et profonde dans leur communauté et dans la vie de ceux qui les entourent.

Les lauréats de ce prix consacrent également du temps et de l'énergie à leur communauté de manière significative et ont ouvert la voie à d'autres professionnels de la musique.

6.3.1. Procédure de sélection du/des lauréat(s)

- I. Les candidatures sont soumises par la direction de la Fondation au comité de sélection, qui est nommé par le conseil d'administration de MIAF.
- II. Le Comité de sélection, composé de six membres, choisit le(s) lauréat(s).
- III. Le(s) lauréat(s) est (sont) annoncé(s) et reçoit (reçoivent) le prix en personne à ACCES.

6.3.2. Critères généraux

- I. Être basé dans le pays qui accueille ACCES.
- II. Être musicien.
- III. Est activement impliqué dans le domaine de la musique depuis au moins 15 ans.
- IV. Avoir accompli des réalisations constantes et exceptionnelles et exercer une influence positive sur son secteur d'activité.
- V. Être toujours actif dans le secteur.
- VI. Être membre en règle de la communauté.

6.3.2.1. Autres critères

- I. Les questions de genre sont prises en compte.
- II. Est disponible et capable de prononcer un discours en anglais ou en français pendant ACCES.
- III. Plaide et s'engage pour l'amélioration de la vie des musiciens.



6.4. Networking/ Mise en réseau

L'un des principaux objectifs d'ACCES est d'offrir des possibilités de mise en réseau efficaces.

Les aides à la mise en réseau comprennent :

- I. La mise à disposition d'espaces de mise en réseau lors de la conférence et dans les lieux d'accueil.
- II. Le portail Music In Africa peut être utilisé par les délégués pour s'inscrire, consulter, contacter et organiser des réunions en ligne avec d'autres délégués inscrits.
- III. Des événements tels que des séances de mise en relation, des séances de speed-dating, des réceptions, des ateliers thématiques et d'autres activités de mise en réseau seront organisés.

6.5. Excursions

ACCES offre aux délégués étrangers la possibilité de visiter et de découvrir des sites culturels et touristiques dans le pays d'accueil, en proposant des excursions de courte durée, en collaboration avec des prestataires de services locaux de confiance.

Dans la mesure du possible, ACCES peut également proposer aux délégués de visiter des centres musicaux locaux actifs tels que des studios d'enregistrement, des salles de spectacle, des vendeurs d'instruments et d'autres lieux d'intérêt, afin de créer des opportunités de mise en réseau, d'apprentissage et de dialogue, en vue de collaborations et d'opportunités futures.

7. Coût de la participation à ACCES

- I. L'inscription est gratuite pour les délégués africains. Les frais d'inscription pour les délégués non africains sont révisés chaque année.
- II. Les inscriptions à la conférence se font en ligne, via le portail Music In Africa, selon le principe du premier arrivé, premier servi.

8. PROCESSUS DE PROGRAMMATION D'ACCES

8.1. Comité de programmation

Un comité de programmation est mis en place pour soutenir la direction dans la programmation. En règle générale, le programme est conçu de manière à



apporter le plus grand bénéfice possible au pays hôte, tout en étant pertinent pour le continent africain et l'industrie musicale internationale.

Le comité de programmation joue les rôles suivants :

- I. S'assure de la bonne compréhension des buts et objectifs d'ACCES, ainsi que du manuel opérationnel.
- II. Examine et sélectionne les artistes se produisant à ACCES et élabore le programme (ordre des représentations, lieux, durée, etc.).
- III. Formule des recommandations générales sur le programme, les thèmes et les intervenants.
- IV. Se réunit en fonction des besoins (environ 3 fois en ligne au cours de l'année).
- V. Constitue un registre des procès-verbaux des réunions.
- VI. Communique selon les besoins par courrier électronique et lors des réunions en ligne.
- VII. Rédige des recommandations formelles à l'intention du conseil d'administration si nécessaire.

7.1. Conditions à remplir pour siéger au comité de programmation d'ACCES

- I. Avoir une solide expérience de l'industrie musicale.
- II. Avoir fait ses preuves en tant que professionnel de l'industrie musicale.
- III. Forte expérience / participation à la plupart des conférences existantes.
- IV. Expérience en matière de programmation (par exemple, conférences, festivals, événements de mise en réseau ou similaires).
- V. Disposer du temps nécessaire pour s'acquitter des tâches du comité.
- VI. Avoir une bonne compréhension de la vision et des objectifs de MIAF.

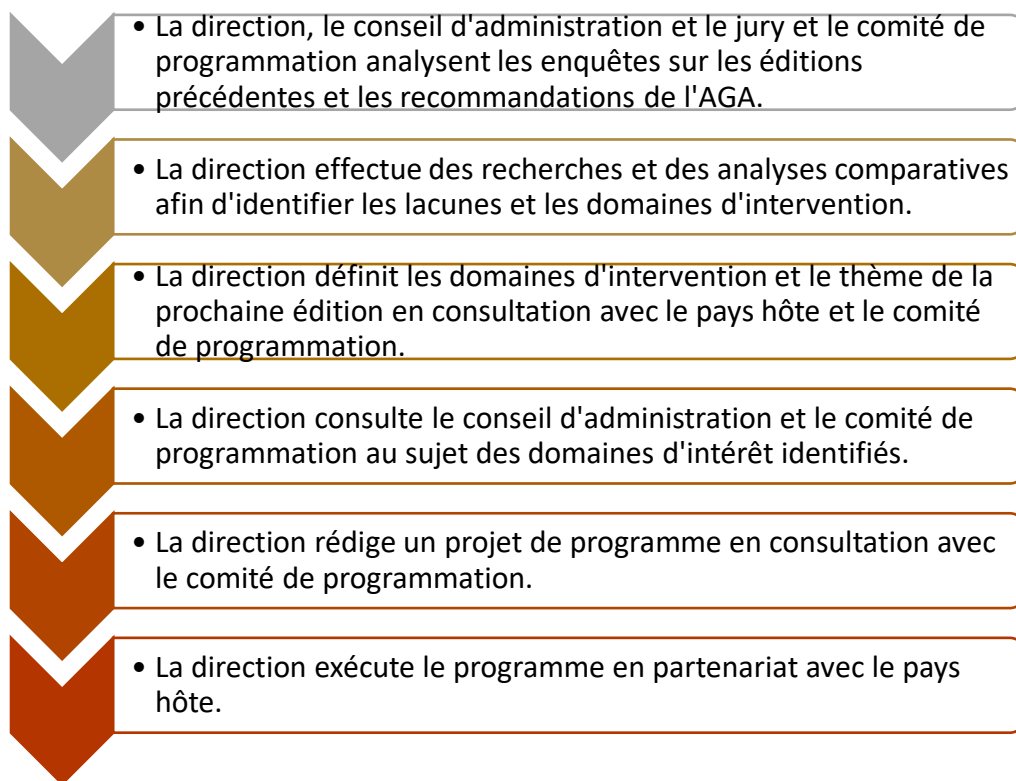
7.2. Composition du comité

- I. Le comité est composé de 6 membres au maximum.
- II. Au moins deux membres doivent être issus des structures de gestion de MIAF (c'est-à-dire un membre du conseil d'administration et un membre de la direction).
- III. Au moins deux des membres doivent être basés dans le pays d'accueil. Le comité peut coopter des membres pour répondre aux besoins.
 - a) Les mandats des comités sont d'une durée maximale d'un an. Cette disposition ne s'applique pas aux membres du conseil d'administration et aux membres du personnel.
 - b) Le directeur de MIAF prend la décision exécutive finale concernant le comité.
- IV. Au moins un des membres doit être un musicien.
- V. D'une manière générale, le comité doit raisonnablement refléter la diversité - genre, langue et équilibre géographique.



- VI. Les conflits d'intérêt doivent être modérés. Le nombre de membres en conflit d'intérêts ne doit pas dépasser 2.
- VII. Le comité de programmation est présidé par MIAF.

7.3. Cycle de programmation



7.4. Directives générales pour le bon déroulement des programmes

- I. Tous les intervenants et participants sont dûment informés par courrier électronique et sur place avant de monter sur scène.
- II. Les panélistes doivent se rencontrer et discuter du contenu de la session avant leur intervention.
- III. Le modérateur doit bien connaître le sujet et la durée de son panel.
- IV. Un chronomètre doit être mis à disposition pour guider les modérateurs.
- V. Les panélistes doivent être bien informés des supports autorisés (par exemple, pour les présentations).
- VI. Un régisseur doit toujours être disponible pour gérer les procédures.
- VII. Le maître de cérémonie doit être correctement informé et préparé.



8. SÉLECTION DES DATES

- I. ACCES doit avoir lieu au cours du dernier trimestre de l'année, en novembre.
- II. Les dates sont annoncées au cours du premier trimestre de l'année.
- III. MIAF s'efforce de faire en sorte que les dates d'ACCES n'entrent pas en conflit avec d'autres événements majeurs similaires, en particulier ceux organisés par des mécènes de la Fondation (membres, membres du conseil d'administration, partenaires, etc.).

POUR PLUS D'INFOS

N'hésitez pas à nous contacter pour toute question :



Eddie Hatitye

Executive Director
T: +27 (0) 10 140 1317
M: +27 (0) 63 129 8051
eddie@musicinafrica.net



Claire Metais

Projects Officer
T: +27 (0) 10 140 1317
M: +33 (0) 6 41 159 897
claire@musicinafrica.net

<https://www.musicinafrica.net/fr/acces>

Remplir le formulaire de candidatures [ici](#)