

1) Présentation et articulation des référentiels

L'évolution récente et la grande amplitude des métiers de « coordinateur (-trice) de projet et de carrière artistique » nous obligent à rédiger un référentiel exhaustif tout en sachant que le rôle prépondérant de coordinateur que l'on a souligné ci-dessus permet au « coordinateur (-trice) de projet et de carrière artistique » un niveau plus ou moins approfondi de maîtrise de chaque Compétence selon son domaine de prédilection. D'où cette entrée en 6 activités reprenant les termes de la définition des missions permises au manager dans la loi et cette approche en 4 blocs de compétence correspondant à des spécialités affirmées ou le « coordinateur (-trice) de projet et de carrière artistique » peut aller au-delà coordination et la représentation en terme opérationnel. Ces modules validés permettent l'ouverture à d'autres métiers plus spécifique du secteur du spectacle vivant et de la musique enregistrée et facilitent l'insertion professionnelle

Modalités d'évaluation :

- **Dossier d'évaluation continue : une évaluation continue** représentée par un dossier à compléter soigneusement tout au long du parcours de formation et qui en illustre les différents passages obligés : par exemple suivi veille professionnelle, recherches personnelles, exercices individuels ou en groupe, bilan mises en situation, qcm cadre juridique du spectacle vivant et de la musique enregistrée, qcm bases de la comptabilité et la fiscalité, suivi insertion professionnelle. Ceci permettra au jury de statuer sur les compétences acquises ou en cours d'acquisition en fin de formation. cf annexe : dossier d'évaluation continue
- **Mises en situation :**
 - **Stage « coup de pouce » :**
Mise en situation proposée aux différents parcours de formation hors alternance. Ayant pour objectif de former des personnes à accompagner des projets artistiques et culturels dans leurs différents aspects (administratifs - économiques - logistiques - commerciaux - promotionnels voire artistiques), nous leur proposons de donner « **un coup de pouce ciblé** » à un projet d'artiste. Pour cela l'artiste / le groupe devra définir conjointement avec l'encadrement de la formation, les actions qu'il souhaite que le stagiaire réalise. Initié sous forme d'un « speed dating », les « artistes » présentent leur projet et leur mission aux stagiaires qui ont préalablement préparé la rencontre. L'objectif de ce partenariat est de permettre au stagiaire d'appliquer ses acquis en les confrontant à une problématique réelle ; et d'autre part, de faire bénéficier le groupe / artiste d'un soutien concret pour un aspect de leur projet. Cet exercice fait l'objet d'un bilan écrit et oral. Cf. annexe : fiche artiste
 - **Stage en entreprise ou expérience professionnelle**
De durée variable selon les parcours, cette mise en situation fait l'objet d'un rapport de stage écrit et d'une présentation orale devant un jury
Le jury sera susceptible d'interroger indifféremment sur le rapport de stage, la présentation orale ou sur certains points du dossier d'évaluation continue.
- **Etude de cas liée au module de spécialité choisie :**
Dossier complet, argumenté et chiffré à élaborer à partir de consignes et documents donnant les éléments nécessaires à l'exercice dans le temps imparti (de 4h à plusieurs semaines). Ce dossier peut faire l'objet d'une présentation orale

Note : Dans ce référentiel vous allez trouver un certain nombre de compétence commune à tous les candidats à la certification et l'utilisation de l'expression **et/ou** qui est une manière de tenir compte de la complexité et du caractère évolutif du métier de « coordinateur (-trice) de projet et carrière artistique ». Certaines compétences seront nécessaires dans le domaine du spectacle vivant , beaucoup moins dans la musique enregistrée(toutes les compétences liées à la logistique de tournée par ex) à l'inverse la musique enregistrée est basée sur tout un pan de compétences très peu utilisées dans le domaine du spectacle vivant (toutes les compétences liées à l'édition, la synchronisation, la gestion des droits) pourtant dans des développements de carrière de musiciens, la maîtrise de l'articulation de ces deux domaines est indispensable , pour une carrière de danseur ou de circassien beaucoup moins d'où l'organisation en blocs ou spécialités qui permet une meilleure insertion professionnelle dans des métiers à forte spécialisation (Esthétique : jazz, métal, chanson française , reggae... Discipline : musique, théâtre, danse, cirque, art de la rue – Artistes : chanteur, musicien, comédien, circassien) la certification se veut à la fois transversale mais doit tenir compte des parcours professionnels individuels

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		REFERENTIEL D'EVALUATION <i>défini les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
1 Conseil en ingénierie culturelle et gestion de carrière artistique	• Maîtriser son environnement professionnel d'un point de vue juridique – économique – artistique et culturel • assurer une veille sur les évolutions artistiques et techniques dans la (les) discipline(s) de sa entreprise • Identifier les parties prenantes impliquées ou à mobiliser dans le/s projet/s • Evaluer les moyens et les contraintes techniques du projet • Identifier les enjeux économiques et sociaux du spectacle vivant • Expliciter les étapes, les moyens et les contraintes du projet et les communiquer auprès des parties prenantes du projet de production en vue de décisions adéquates • Pour les projets internationaux, identifier les lieux ressources et rechercher les informations relatives aux réglementations des pays concernés liées au spectacle vivant	Dossier d'évaluation continue : suivi des lectures /sorties/ implication dans le réseau professionnel/ QCM sur les éléments clés du cadre juridique du spectacle vivant et la musique enregistrée Mise en situation : « coup de pouce »	• Le candidat fait référence dans son dossier d'évaluation continue à des univers musicaux variés, à des disciplines artistiques multiples. (présence aux concerts, écoute de musique, lecture, multiples déplacements, journées et salons professionnels...) • Il aura tout au long de son parcours de formation participé à au moins une rencontre professionnelle • Il aura un prototype de carte de visite • son dossier d'évaluation continue montrera que le candidat a une aptitude à utiliser une base de données avec aisance • Le bilan du « coup de pouce » doit montrer
	• Percevoir les enjeux du nouvel écosystème de l'industrie musicale • Assurer une veille sur l'évolution des pratiques et des techniques liées à la réalisation et à l'exploitation des projets artistiques et culturels • Créer et entretenir un réseau professionnel • Repérer le physique, les talents, les aptitudes lors d'évènements et dans l'environnement relationnel, professionnel • Ecouter activement l'artiste ou le porteur de projet et analyser les besoins • Identifier et sélectionner des projets • Connaître les modalités de développement d'un projet artistique • Situer un projet de création dans son contexte et pour en déterminer avec l'artiste ou le porteur de projet les conditions artistiques et économiques de réalisation • Accompagner la réalisation des études prévisionnelles et diagnostiquer les ressources nécessaires à la mise en œuvre du plan d'action (équipes, calendrier, matériels, budget, prestations, etc.)	Rapport de stage en entreprise	que le candidat a mené un entretien, a déjà élaboré ou utilisé des critères de choix pour des artistes ou des projets, a procédé à l'analyse d'une situation (carrière, projet...) pour aller vers l'élaboration ou la collaboration à la définition d'une stratégie (de développement artistique, de communication, de financement, de diffusion...etc.) Ce bilan permettra d'apprécier le degré d'aboutissement « du coup de pouce » • Dans le rapport de stage en entreprise, le candidat sera à même de décrire sa situation au sein de l'entreprise d'accueil de façon à mettre en avant sa maîtrise de l'ensemble de la filière musicale ou du spectacle vivant d'un point de vue juridique – économique – artistique et culturel. ceci en tenant compte de la nature de l'activité de la structure d'accueil (production, communication, diffusion, Edition),

2 Représentation de l'artiste et de ses projets	• Créer et entretenir des relations avec l'ensemble des interlocuteurs concernés par le projet • Négocier les termes des contrats pour le compte de l'intéressé représenté • Vérifier les conditions d'exécution des contrats et le paiement des cachets, des droits, des prestations réalisées • Rédiger et appliquer le contrat entre l'artiste et le manager en tenant compte de ses implications juridiques et financières d'un contrat de mandat. • Respecter et faire respecter les choix de l'artiste, les orientations du projet d'un point de vue artistique, éthique et déontologique	Dossier d'évaluation continue : suivi des lectures /sorties/ implication dans le réseau professionnel/Ecriture de bio ou communiqué de presse/présentation d'outils d'organisation Mise en situation : « coup de pouce » QCM sur les éléments clés du cadre juridique du spectacle vivant et la musique enregistrée Rapport de stage en entreprise : présentation orale	• Degrés de prise en compte de l'évolution de la législation • Dans le dossier d'évaluation continue, voir ➤ le conducteur d'entretien élaboré pour la rencontre « coup de pouce » ➤ Bilan du « coup de pouce » Ce bilan permettra d'apprécier le degré d'aboutissement « du coup de pouce » ➤ l'utilisation du diagramme de Gantt Du SWOT et du retro planning
---	---	---	---

3 Conception de projet culturel dans le domaine du spectacle vivant et la musique enregistrée - Coordination de Projet et de carrière artistique	• Maîtriser la méthodologie de projet • Définir des priorités, fixer des objectifs, définir un plan d'action • Déterminer les conditions de réalisation d'un projet et les moyens techniques, artistiques et financiers • Construire, suivre, ajuster toutes les procédures et les outils utiles au processus de production • Organiser son travail et celui d'une équipe en fonction des objectifs, des contraintes et des délais, • coordonner l'intervention des partenaires internes et externe • Mettre en relation les différents acteurs selon les projets et leurs besoins • Développer et entretenir au fil du temps des réseaux et des partenariats dans le domaine de la musique et/ou du spectacle vivant au niveau national et international, avec les artistes et les acteurs de la filière et le/s mobiliser selon les besoins • Coordonner les demandes de subvention, les recherches de financements (collectivités, état, Adami, Spedidam, SCPP, SPPF, FCM, Bureau Export) • Concevoir, analyser et interpréter des indicateurs • Communiquer avec les parties prenantes d'un projet dans une ou plusieurs langues Carrières artistiques • Comprendre le rôle de tous les acteurs des filières musicales et spectacle vivant • Identifier et sélectionner les projets, les propositions et les soumettre à l'appréciation de l'artiste • Optimiser et valoriser les compétences, les qualités de l'artiste, les points forts du projet	Dossier d'évaluation continue : Rencontre professionnelle/compte rendu d'exercice collectif/étude de cas : diffusion internationale Etude de cas liés à la spécialité choisie : <i>Choix des interlocuteurs /positionnement /définition d'une stratégie/mise en perspective des différents paramètres</i> Mise en situation : « coup de pouce » Rapport de stage en entreprise : présentation orale	• Le dossier d'évaluation continue et le rapport de stage en entreprise montreront le degré de maîtrise de l'ensemble de la filière musicale ou du spectacle vivant d'un point de vue juridique – économique – artistique et culturel. Ceci en tenant compte de l'origine de ses expériences professionnelles (production, communication, diffusion, Edition) • Certains exercices permettant une présentation pertinente du projet et de ses enjeux seront intégrés au dossier d'évaluation continue (ex diffusion internationale/coup de pouce nécessitant la coordination de plusieurs acteurs ...etc) • Utilisation d'outils de gestion de projets : Gantt/RACI / SMART/SWOT/RETROPLANNING dans les différents supports d'évaluation
--	--	--	--

4 Promotion d'artiste ou de projet artistique et culturel	• Participer à l'élaboration des stratégies promotionnelles quant à la présentation des œuvres des artistes en coordination avec autres acteurs du projet • Contribuer à l'élaboration, au suivi et à la gestion d'un budget de communication • Etudier les retombées d'une action de promotion et réajuster la stratégie • Préparer et communiquer les documents d'information et les éléments liés à l'activité promotionnelle menée par l'équipe • Communiquer, promouvoir, commercialiser pour rendre visible, lisible, partageable le projet artistique auprès des différentes cibles • Définir une cible : environnement professionnel, médias, prescripteur, public, fans... • Participer à la construction de l'image de l'artiste/du projet /de la structure • Connaître les différents outils numériques et leurs principales utilisations dans une action de promotion de projet ou d'artiste • Participer à l'élaboration d'un plan de communication • Participer à l'élaboration des outils de communication • Mettre en œuvre des actions de communication • Envoyer tout support d'information (écrit, image, ou son) aux médias • Participer /organiser des opérations de relations publiques autour du projet (invitation, show case, projection...etc.) • Participer à/organiser la mise en place de partenariats • Promouvoir l'artiste auprès de directeurs de casting, organisateurs de spectacles, producteur, éditeurs, sponsors • Préparer et accompagner les artistes auprès des médias • Communiquer avec les parties prenantes d'un projet dans une ou plusieurs langues	Dossier d'évaluation continue : SWOT, plan de communication, retro planning, biographie... Etude de cas liés à la spécialité choisie : <i>définition d'une stratégie de communication /modalités de mise en œuvre</i> Mise en situation : « coup de pouce » : Pour les missions liées à la promotion du groupe ou du projet Rapport de stage en entreprise : Organisation de la promotion d'artistes ou de projet artistique et culturel	• Dans le dossier d'évaluation du candidat, on retrouvera le résultat des exercices individuels ou en groupe effectués tout au long de la formation permettant d'évaluer le degré de maîtrise des différents outils liés à cette activité : 1. Swot 2. Plan de communication 3. Retro planning de communication 4. Plan media 5. Communiqué de presse 6. Capsule 7. Chronique • Dans les rapports de mise en situation, le candidat aura mis en valeur de façon plus ou moins appuyée selon la spécialité choisie 1. les outils conçus ou conçus à partir de ses directives ou utilisés 2. les cahiers des charges à l'origine de la conception 3. les plans de communication élaborés 4. les bilans faits avec les attachés de presse 5. Tout élément attestant d'une implication dans une activité de promotion Cette liste n'étant pas exhaustive et donnée qu'à titre d'exemple
5 Administration d'un projet culturel ou d'une carrière artistique	• En prenant en compte la réalité économique, gérer administrativement, juridiquement et financièrement le projet afin de sécuriser ses différentes étapes en collaboration avec des professionnels de la gestion • Effectuer des démarches administratives • Remplir, classer, produire et / ou communiquer les éléments nécessaires à la préparation des documents administratifs • Maîtriser des logiciels de bureautique – a minima un tableur, un traitement de texte, une base de données –, un logiciel de gestion de projet • Etablir ou rassembler les éléments pour établir des contrats commerciaux, de travail, de propriété intellectuelle • Contrôler l'avancement d'un projet, son adéquation avec le cahier des charges, le budget et les délais de réalisation Juridiques • Maîtriser les points clé de la législation spécifique au spectacle vivant et à la	Dossier d'évaluation continue : ex de budget analytique/budget prévisionnel/business plan/comparaisons statut juridique... QCM sur les éléments clés du cadre juridique du spectacle vivant et la musique enregistrée QCM sur les bases de la comptabilité et la fiscalité	• Dans le dossier d'évaluation du candidat, on retrouvera le résultat des exercices individuels ou en groupe effectués tout au long de la formation : 1. budget analytique 2. budget prévisionnel 3. business plan 4. comparaisons statut juridique... Ceux-ci permettront d'évaluer le degré de maîtrise de ces différents points • Dans les rapports de mise en situation, le candidat aura mis en valeur de façon plus ou moins appuyée selon la spécialité choisie • Sa capacité à repérer les processus

	musique enregistrée • Identifier les principes de propriété intellectuelle d'une œuvre musicale (droits d'auteur, droits voisins et droits éditoriaux) • Distinguer les structures juridiques rencontrées dans le secteur • Suivre les questions juridiques et réglementaires liées à l'activité développée : Droit de la propriété intellectuelle – législation sociale et fiscale des activités artistiques – Mises aux normes des lieux de spectacles – Législation des contrats – Evolution des taxes liées à la production phonographique ou à la production de spectacle ... • Comprendre et analyser les particularités juridiques des contrats du secteur de la musique actuelle • Rassembler les données nécessaires et rédiger ou faire rédiger un contrat ou un projet de contrat juridiquement fiable • Suivre et vérifier les conditions d'exécution des contrats ou mettre en place les conditions de ce suivi. • Appréhender les obligations d'un employeur et les particularités du contrat de travail • Maitriser les conventions collectives applicables dans les domaines du spectacle vivant et de la musique enregistrée Gestion • Etablir, suivre et gérer ou contribuer à établir, suivre et gérer les éléments budgétaires et financiers d'un projet/d'une production /d'une structure (estimation de coût, budget prévisionnel, suivi budgétaire, devis, contrôle des factures, suivi des bilans financiers) • Appliquer les règles comptables liées à la nature juridique de son entreprise et à la nature des projets menés • assurer le suivi comptable d'un projet - d'une production - d'une structure (devis estimatif, budget définitif, plan de trésorerie, échéancier, rendu des comptes...) • Produire et / ou communiquer les éléments nécessaires à la préparation d'un bilan financier	Etude de cas liés à la spécialité choisie : <i>Production d'une date à Paris/ production d'un festival/production d'un album/budget prévisionnel d'une tournée à l'international</i> Mise en situation : « coup de pouce » : Rapport de stage en entreprise : Organigramme/statut juridique/modèle économique/éléments chiffrés nécessaire à la compréhension	administratif, comptable et juridique des structures auxquels il est confronté • Il saura dresser l'organigramme des structures auxquels il est confronté • Il donnera les éléments chiffrés nécessaire à la compréhension générale de l'action ou du projet qu'il présente
--	---	---	---

6 Négociation des aspects commerciaux du spectacle vivant et de la musique enregistrée	• Elaborer et/ou suivre une stratégie de développement économique du projet • Maîtriser les flux financiers du spectacle vivant et de la musique enregistrée • Etre capable mobiliser les différentes sources de financements : Production/diffusion/subvention/ fondation/ financementprivé/mécénat /sponsoring. • Elaborer un dossier de subvention/de partenariat • Rechercher de nouveaux artistes à signer afin d’enrichir le catalogue du label, sélection et proposition de signatures • Maîtrise le fonctionnement d'une entreprise de tournée/des programmeurs • Identifier les réseaux de diffusion locaux, nationaux, voire internationaux du spectacle vivant – en particulier les réseaux de la (des) discipline(s) de son entreprise – et les politiques publiques de la culture ; assurer une veille sur les orientations artistiques des réseaux et partenaires de diffusion • Constituer, mettre à jour et exploiter des fichiers « publics » (adhérents, fans, suiveurs etc.) • élaborer (en collaboration, dans la mesure du possible, avec le service communication) les outils de la vente et de la communication (plaquettes, cartes, invitations, affiches, newsletter, mails, EPK, roadbook etc.). • Construire et/ou utiliser une base de données • Utiliser un logiciel de Booking type « Bob Booking » ou autre • Appliquer avec méthode des techniques de vente • Rassembler tous les éléments nécessaires à soutenir l’argumentaire de vente : son, vidéo, bio, présence numérique • Mettre en œuvre des actions de prospection et de fidélisation • Etablir un cout de plateau, un prix de spectacle, un seuil de rentabilité • Négocier des cachets – des dates –des budgets – des contrats – des partenariats • Appliquer les méthodes et les techniques de négociations complexes • Gérer son temps • fixer les plannings des artistes et techniciens, organiser les conditions de leur accueil, de leurs transports et hébergements, établir et leur communiquer leur feuille de route pour la période de la tournée. • Il/elle peut établir et négocier les contrats de cession de droit d’auteur et de droit d’exploitation de spectacles, de prestations annexes, d’artistes, de travail, de coproduction, de coréalisation, d’assurances... • Il/elle peut établir le calendrier des tournées et accompagner les tournées. • Evaluer une fiche technique de spectacle et en discuter avec les responsables techniques.	Dossier d’évaluation continue : ex de Dossier de subvention /argumentaire de vente/rider Etude de cas lies a la spécialité choisie : <i>Dossier de subvention de subvention argumentée</i> <i>Ou plan stratégique de diffusion argumentée</i> <i>Ou plan media et partenariat</i> Mise en situation : « coup de pouce » Rapport de stage en entreprise	• Dans le dossier d’évaluation, on trouvera les Dans le dossier d’évaluation du candidat, on retrouvera le résultat des exercices individuels ou en groupe effectués tout au long de la formation : 1 Dossier de subvention 2 argumentaire de vente 3 rider 4 plan media Ceux-ci permettront d’évaluer le degré de maîtrise de ces différents points • Dans les rapports de mise en situation, le candidat aura mis en valeur de façon plus ou moins appuyée selon la spécialité choisie : De la vente simple à la négociation de partenariats multiples (ex : coproduction, sponsoring, crowdfunding, ...) en détaillant les situations et les implications diverses ainsi que les résultats obtenus. Il joindra tout document pertinent illustrant cette activité : 1. Dossier de subvention 2. Budget prévisionnel 3. Convention de partenariat 4. Contrat de sponsoring 5. Liens vers des campagnes de financements 6. Argumentaire de vente 7. Extrait de base de données 8. Mails 9. Dossier de vente/plaquette 10. Rider Cette liste n’étant pas exhaustive, elle est donnée qu’à titre d’exemple
--	---	---	--

