

Certification Booker - niveau 5

La certification est constituée de 3 blocs de compétences évalués indépendamment (voir le règlement de certification en annexe) :

- Bloc 1 : une étude de cas écrite soumise à deux évaluateur·trices pour avis favorable ou défavorable argumenté par rapport à la grille d'évaluation.
- Bloc 2 : une étude de cas écrite soumise à deux évaluateur·trices pour avis favorable ou défavorable argumenté par rapport à la grille d'évaluation.
- Bloc 3 : 2 modalités combinées
 - Une étude de cas écrite
 - Une mise en situation simulée à l'oral à partir d'un travail écrit, et un retour d'expérience face à un jury d'évaluationLe jury émet un avis favorable ou défavorable sur les 2 parties par rapport à la grille d'évaluation.

Le jury de certification se réunit pour valider tout ou partie des 3 blocs. En cas de validation partielle ou de rejet total, une session de rattrapage est proposée.

Dans le cas d'un·e candidat·e en situation de handicap, celui ou celle-ci doit prendre contact dès le début de la formation ou du parcours VAE avec la référente des Formations d'Issoudun.

Il·elle constitue un dossier de demande accompagné d'un avis émis par le médecin traitant ou un médecin de prévention (médecine du travail), et de tout élément qu'il·elle juge pertinent pour appuyer sa demande et faciliter l'aménagement (par exemple décision MDPH, échanges avec la MDPH, décision d'aménagement d'épreuves déjà accordé, etc). Sur conseil du référent handicap et dans le respect du référentiel et du règlement d'évaluation, le format de la modalité pourra être adapté.

Le jury de certification peut décider d'exempter le·la candidat·e de certains critères d'évaluation dans la mesure où la capacité professionnelle globale du·de la candidate n'est pas remise en cause et si le critère n'a pas vocation à être appliqué par le·la candidat·e dans sa vie professionnelle au regard de la nature de son handicap.

Dans le cas d'une situation accidentelle et provisoire, le·la candidat·e est invité·e à remplir une demande d'aménagement accompagné d'un certificat médical le plus rapidement possible. L'organisme peut ne pas être en mesure de proposer un aménagement en fonction du délai, auquel cas le·la candidat·e sera convoqué·e sur une session ultérieure.

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>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A1. Direction artistique</p> <p>A1.1 - Le/la booker.euse exerce une veille des tendances artistiques et du marché, ainsi que des évolutions de la filière musicale pour trouver ou évaluer de nouvelles opportunités.</p> <p>A1.2 - Il/elle analyse les prestations scéniques et la qualité artistique des projets en s'appuyant sur son réseau et ses échanges avec l'artiste pour en évaluer le potentiel artistique et commercial.</p> <p>Il/elle évalue l'opportunité de signer l'artiste au regard de ses analyses et de ses échanges avec l'artiste et émet un avis favorable ou défavorable auprès de sa hiérarchie.</p> <p>A1.3 - Il/elle négocie les conditions de collaboration avec l'artiste et les synthétise dans un deal memo en vue de la rédaction d'un contrat selon le mode adapté (exclusivité, production déléguée, coproduction) au projet concerné.</p>	<p>C1 - Évaluer le potentiel artistique et commercial de projets musicaux en effectuant une veille artistique et en s'appuyant sur son réseau professionnel, sa connaissance de la filière et les médias afin d'identifier de nouvelles signatures d'artistes potentielles.</p> <p>C2 - Évaluer l'opportunité de signature d'un artiste en s'appuyant sur des critères explicites afin de justifier l'engagement de l'entreprise.</p> <p>C3 - Négocier les conditions de collaboration entre l'artiste et le producteur de spectacles en définissant des objectifs artistiques et financiers afin de finaliser un contrat adapté au projet défini avec l'artiste au regard de sa stratégie globale.</p> <p>C4 - Définir les moyens de production du spectacle avec l'équipe de production en prenant en compte des enjeux de RSE pour créer un spectacle respectueux de la direction artistique du projet de l'artiste.</p> <p>C5 - Définir une ligne artistique à</p>	<p>Étude de cas à partir</p> <ul style="list-style-type: none"> - de l'exemple d'une entreprise du secteur sélectionnée par le jury, de son catalogue, de sa charte rse s'il y a et des valeurs affichées sur son site internet - et d'un projet choisi par le/la candidate . <p>Le travail écrit contient :</p> <p>C1 et C5 - Une analyse du projet artistique choisi</p> <p>C2 - Une étude d'opportunité avec une analyse du potentiel commercial et artistique du projet</p> <p>C3 - Une négociation argumentée</p> <p>C4 - Une note d'intention de création d'un spectacle (résidence)</p>	<p>C1 et C5 - Le projet artistique choisi est conforme aux critères de la direction artistique de l'entreprise. L'analyse décrit la ligne artistique du projet en définissant le style musical et les influences. Le/la candidat-e a évalué le potentiel artistique de l'artiste en prenant en compte la prestation scénique, les enregistrements, les clips et la direction artistique du projet. Il/elle a émis un avis argumenté.</p> <p>C2 - Il/elle a pris en compte l'historique de l'artiste, le nombre de concerts effectués, de supports enregistrés vendus, de streams décomptés, la communication et les réseaux sociaux, l'entourage professionnel. Il/elle a pris en compte les tendances du marché et les chiffres de vente (billetterie, supports physiques, streams...) pour estimer l'opportunité commerciale du projet. Il/elle a défini un territoire en fonction de la notoriété de l'artiste (France, international ...) et des tendances du marché. Il/elle a identifié les forces, faiblesses, opportunités et menaces du projet. Elles sont circonscrites.</p> <p>C3 - Il/elle a identifié les éléments à renégocier dans le deal memo (territoire, répartition financière, durée du contrat, engagements de chacune des parties). La contre proposition ne lèse aucune des parties. Elle prend en compte les attentes et les contraintes de son employeur, de l'artiste et de ses partenaires. Il/elle a défini les marges de négociation permettant de sécuriser la signature du contrat.</p> <p>C4 - Il/elle a estimé les moyens financiers, artistiques, techniques, logistique et humains nécessaires à la création du spectacle. L'estimation effectuée est en accord avec les objectifs définis dans le deal memo entre le producteur de spectacles et l'artiste. Dans la conception du spectacle, il/elle a fait des propositions inclusives, respectueuses de la transition écologique, permettant aux salariés de travailler dans de bonnes conditions. Le spectacle est bien dimensionné au vu de la notoriété de l'artiste, des objectifs fixés et des réseaux de diffusion envisagés. La proposition artistique correspond à la direction artistique de l'artiste et de l'employeur.</p>

<p>A1.4 - Il.elle participe à la direction artistique du spectacle en lien avec l'artiste et son employeur.</p> <p>Il.elle contribue à la direction artistique et à l'élaboration du catalogue d'artistes de l'entreprise.</p>	<p>partir des critères artistiques et commerciaux conformes à la politique de l'entreprise afin de constituer un catalogue d'artistes.</p>		
<p>A2. Élaboration de la stratégie de diffusion d'un spectacle</p> <p>A2.1 - Le.la book.euse développe et anime son réseau pour mobiliser les programmeur.ices dont il a besoin.</p> <p>Il.elle effectue les déplacements nécessaires au développement de son réseau.</p> <p>Il.elle entretient des relations de confiance avec les programmeur.ices et les lieux de diffusion.</p> <p>A2.2 - Il.elle promeut les artistes de son catalogue auprès des réseaux professionnels en éditant une newsletter ou tout autre outil de communication adapté à ses besoins.</p> <p>A2.3 - Il.elle participe à l'élaboration de la stratégie de diffusion avec ses partenaires, en lien avec la stratégie globale de l'artiste, et définit les objectifs artistiques et commerciaux à atteindre en accord avec sa hiérarchie.</p> <p>Il.elle y intègre les enjeux de transition écologique.</p>	<p>C6 - Élaborer le plan marketing en définissant le territoire, la promotion, le public visé et les tarifs en s'appuyant sur des objectifs artistiques et commerciaux et en prenant en compte les enjeux de transition écologique. afin de formaliser la stratégie commerciale de l'exploitation d'un spectacle</p> <p>C7 - Animer un réseau de partenaires en entretenant des relations interpersonnelles et en organisant un dispositif de communication pour pouvoir mobiliser les acheteur.ices les mieux à même d'acheter les spectacles proposés.</p> <p>C8 - Cibler les programmeur.ices ayant de possibles intérêts pour le projet de tournée au sein des réseaux de diffusion en s'appuyant sur leurs profils, leur zone géographique et les contraintes du plan marketing pour sécuriser les négociations et la diffusion du spectacle.</p>	<p>Étude de cas à partir d'un projet artistique proposé par le jury :</p> <p>Le travail écrit contient :</p> <p>C6 - Un plan marketing argumenté</p> <p>C7 et C8 - Un plan d'action de démarchage et de relance des interlocuteurs ciblés pour diffuser le spectacle (C7 et C8)</p> <p>C9 - Une ébauche de planning de diffusion argumenté</p> <p>C10 - Un budget prévisionnel de tournée argumenté</p>	<p>C6 - Dans son plan marketing, le.la candidat.e a pris en compte les dimensions de territoire, de promotion, de publics et de tarifs.</p> <p>Il.elle a défini un territoire en prenant en compte les objectifs définis.</p> <p>Il.elle a défini un plan de promotion adapté aux objectifs fixés.</p> <p>Les actions de promotion et les publics définis sont en accord avec la stratégie globale de l'artiste et la direction artistique du spectacle.</p> <p>Les prix de cession et/ou de billets correspondent aux publics ciblés et permettent d'atteindre les objectifs commerciaux.</p> <p>Il.elle a défini les modalités d'exploitation du spectacle (cession, co-réa, sous traitance, production des dates, co-production).</p> <p>Les modalités d'exploitation choisies prennent en compte la taille de la production, les contraintes du projet et les objectifs définis</p> <p>C7 et C8 - Il.elle a listé les personnes, entreprises et/ou associations à contacter au sein des réseaux de diffusion adaptés à la typologie du projet .</p> <p>Il.elle a choisi des moyens de communication adaptés à leurs pratiques professionnelles.</p> <p>Il.elle propose de la contacter au moment opportun par rapport aux périodes de bouclage de programmation.</p> <p>C9 - Les périodes de production et d'exploitation s'intègrent correctement à l'agenda des artistes (sortie d'album, tournage de clips, période de création ...).</p> <p>La période d'exploitation est conforme aux temporalités des réseaux de diffusion définis.</p> <p>Elle offre des délais suffisants par rapport au planning de promotion, de commercialisation, de création du spectacle et d'organisation de la tournée.</p> <p>Il.elle a mis en forme un planning lisible et facilement communicable aux parties prenantes.</p>

<p>A2.4 - Il-elle identifie les réseaux de diffusion à mobiliser en fonction de leurs spécificités, de la notoriété de l'artiste, de la taille de la production et des types de public visé.</p> <p>A2.5 -Il-elle définit les périodes d'exploitation du projet de diffusion en respectant la stratégie globale de l'artiste.</p> <p>A2.6 - Il-elle élabore un projet de diffusion en tenant compte de la stratégie, du budget et des objectifs prévus par son entreprise et en assure le suivi en lien avec le.la chargé.e de production.</p> <p>A2.7 - Il-elle participe à la création des spectacles pour vérifier la conformité des moyens mis en œuvre avec le budget, la direction artistique et les capacités d'accueil des lieux de diffusion appartenant au réseau de diffusion choisi. Il.elle vérifie la prise en compte des enjeux de RSE de son employeur.</p> <p>A2.8 - Il.elle complète le financement du projet par des partenariats ou des subventions.</p>	<p>C9 - Définir les périodes d'exploitation d'un spectacle en prenant en compte l'agenda de l'artiste et les échéances du producteur et des organisateurs afin de sécuriser les temps de commercialisation et d'organisation de la tournée.</p> <p>C10 - Établir un budget prévisionnel en collaboration avec la production en organisant les dépenses et les recettes dans un tableur informatique afin de contribuer au pilotage financier du projet.</p>		<p>C10 - Le.la candidat.e a chiffré les coûts et les recettes prévisionnelles en aménageant des marges de manœuvre. Ses estimations sont conformes aux prix du marché. Il-elle a établi un budget prévisionnel complet en utilisant les formules de calcul adéquates dans un tableur lisible et organisé. La réglementation en vigueur est appliquée (TVA, Charges sociales...) Il-elle a défini un plan de financement équilibré, diversifié et adapté au projet (fonds propres, subventions, partenariats...) Les demandes de subvention proposées sont conformes aux critères imposés par les financeurs. Les montants estimés correspondent aux pratiques de la filière. Les dépenses estimées sont réalistes par rapport à la taille de la production et aux ressources budgétaires. Les dépenses de personnel prennent en compte le coût employeur. Les rémunérations proposées respectent la législation du travail.</p>
---	---	--	--

<p>A3 - Mise en oeuvre de la diffusion d'un spectacle</p> <p>A3.1 - Le-la booker.euse tient à jour une base de données catégorisée qu'il a créée ou qui lui a été fournie pour contacter les programmeur-ices et les lieux de diffusion adaptés à la mise en œuvre des spectacles.</p> <p>A3.2 - Il-elle utilise les outils de communication adaptés pour diffuser un argumentaire de promotion et de vente auprès du réseau de diffusion qu'il anime et le tenir informé de l'actualité de l'artiste.</p> <p>A3.3 - Il-elle négocie les modalités d'exploitation du spectacle (cession, coréalisation, production, coproduction) avec les programmeur-ices et en synthétise les points clés dans un deal mémo qui servira à rédiger un contrat d'exploitation. Dans ces négociations, il-elle prend en compte les personnes en situation de handicap et les enjeux écologiques dans les conditions d'accueil et les conditions de travail.</p> <p>A3.4 - Il-elle construit un itinéraire de tournée respectueux du budget, de l'impact écologique et des conditions de travail des équipes en déplacement pour préserver leur santé.</p>	<p>C11 - Utiliser une base de données client / un CRM en prenant en compte la taille des lieux, leur situation géographique, leur capacité à accueillir les spectacles et les publics, leurs spécificités afin de sélectionner les lieux adaptés à la stratégie de diffusion</p> <p>C12 - Diffuser un argumentaire de promotion et de vente basé sur des critères artistiques, commerciaux, de notoriété de l'artiste et sur son actualité afin de convaincre les acheteur.euses potentiel.les.</p> <p>C13 - Négocier les conditions financières, techniques & logistiques du spectacle avec les programmeur-ices en établissant un deal memo, en respectant les objectifs financiers, la stratégie de diffusion et en s'assurant que la salle est capable d'accueillir le spectacle afin de contractualiser la vente d'un spectacle.</p> <p>C14 - Établir le routing de la tournée en prenant en compte les distances, les temporalités, les modalités de transports, les enjeux écologiques et les situations de handicap au sein des équipes afin de respecter les contraintes budgétaires et de préserver la santé des salariés.</p>	<p>Etude de cas à partir d'un projet artistique proposé par le jury :</p> <p>C12 - Un argumentaire sous forme d'e mail adressé à un-e programmeur-trice</p> <p>C14 - Un routing de tournée idéal (C14)</p> <p>C15 - À partir du deal mémo, Répartir les informations à communiquer et définir les modalités de communication en fonction des destinataires concernés (C15)</p> <p>Entretien oral face au jury d'évaluation :</p> <p>1 - Mise en situation</p> <p>C13 - Le-la candidat-e doit négocier la vente du spectacle imposé par le jury sous forme d'un jeu de rôle.</p> <p>2- Retour d'expérience</p> <p>C11 - Le-la candidat-e décrit au jury les 10 principaux critères de qualification de son fichier client</p>	<p>C11 - Le-la candidat-e est capable de décrire les avantages et les inconvénients des deux principaux gestionnaires clients spécialisés dans la diffusion de spectacle : Bob Booking et Orféo. Il-elle a listé les critères principaux nécessaires à la construction d'une base de données clients.</p> <p>C12 - Le-la candidat-e a réalisé un argumentaire qui prend en compte les aspects artistiques et commerciaux, la promotion, l'actualité de l'artiste et sa notoriété. Il-elle a mis en avant les points forts du projet. Il-elle a identifié les points faibles et a proposé des contre-arguments convaincants.</p> <p>C13 - Le-la candidat-e a identifié l'ensemble des points clés à négocier (tarif, contrat, line up, logistique, technique, communication, conditions d'accueil). Les éléments négociés cadrent avec les objectifs de tournée fixés. Le type de contrat négocié est adapté à la situation. Le tarif de cession du spectacle et/ou le prix du billet correspond à la stratégie marketing adoptée. Il prend en compte la rentabilité du projet, la politique tarifaire du producteur du spectacle et de l'organisateur du concert. Il a adopté une posture professionnelle lors de la négociation et s'est exprimé de manière claire et précise. Il-elle s'est assuré que le spectacle pouvait être accueilli techniquement sur le lieu de diffusion.</p> <p>C14 - Le routing de tournée proposé entre dans les périodes d'exploitation du spectacle. Les lieux identifiés prennent en compte les distances à parcourir. Les modalités de transports sont adaptées aux objectifs et à la taille de la production. Le routing permet de préserver la santé des équipes en évitant des temps de trajets trop longs. Le-la candidat-e a pris des mesures permettant de contenir l'empreinte carbone tout en prenant en compte les contraintes. Il-elle a pris en compte les situations de handicap au sein des équipes et proposé des mesures adaptées. Les conditions de travail, d'accueil et de déplacement permettent aux personnes en situation de handicap de travailler dans de bonnes conditions</p>
--	--	---	--

<p>A3.5 - Il-elle effectue le suivi budgétaire à l'aide d'un tableur qui constitue un outil de pilotage financier.</p> <p>A3.6 - Il-elle contrôle le déroulement de la diffusion en lien avec l'équipe de régie en s'appuyant sur des outils de communication et de conduite de projet. Il-elle procède aux arbitrages rendus nécessaires par les imprévus et les écarts d'exploitation par rapport au projet défini.</p>	<p>C15 - Communiquer aux parties prenantes les informations liées à la technique, la logistique, la communication, l'administration en utilisant des outils de contrôle et de coopération afin de garantir le bon déroulé de la tournée.</p>		<p>C15 - A partir du deal mémo négocié entre un.e programmeur.trice et un.e booker.euse, le-la candidat.e a communiqué les bonnes informations aux bons destinataires (chargé-e de production, chargé-e de communication, chargé-e d'administration, équipe artistique, manager...) Les informations transmises sont utiles aux destinataires, complètes, claires et lisibles. Il-elle utilise des moyens de communication adaptés et permettant de garder des traces des échanges.</p>
---	---	--	--