

RÉFÉRENTIEL DE FORMATION

BOOKING - Chargé.e de diffusion – 2021 / 2022

Le.la bookeur.euse et/ou le.la chargé.e de diffusion :

Le.la bookeur.se et/ou le.la chargé.e de diffusion est un élément central dans l'activité de production et de diffusion de spectacle. On emploiera le terme de chargé.e de diffusion dans le spectacle vivant alors que le.la bookeur.se évoluera dans le secteur des musiques actuelles.

Exercer ce métier demande des compétences multiples. Il.elle devra avoir à la fois une fibre artistique et une fibre commerciale. Il.elle devra élaborer et mettre en place une stratégie de production et de diffusion d'un spectacle tout en coordonnant le projet dans sa réalisation que ce soit au niveau technique, logistique, administratif et financier.

Débouchés et suite de parcours possibles

Débouchés : Bookeur.se, chargé.e de diffusion, assistant.e booking, responsable de pôle booking

Employeurs: Producteurs de spectacles, tourneurs, compagnies

Poursuite d'étude possible:

Directeur de production

Condition et délais d'accès :

Sur dossier et entretien.

- Appel à candidature en mai
- Une première sélection est effectuée après lecture des dossiers de candidature (juillet)

40 personnes maximum sont sélectionnées pour un entretien individuel en 3 étapes (début septembre) :

- Un entretien administratif collectif de 20 min
- 20 minutes d'entretien face à un jury de professionnels pour exposer son projet professionnel
- Un test permettant d'évaluer les connaissances en anglais et en bureautique (word, excel)

Pré-requis :

Un minimum de connaissances du secteur des musiques actuelles est demandé. Une ou des expériences dans le secteur de la production.

Anglais B1

Traitement de texte

Tableur

Public visé :

Demandeur.se.s d'emploi, salarié.e.s, intermittent.e.s du spectacle, publics spécifiques, agents publics

Profil professionnel des stagiaires:

Personnes ayant déjà une expérience ou des expériences dans la filière musicale

Personne en reconversion professionnelle ayant défini son projet professionnel.

Effectif:

Maximum 16 personnes (dont 11 places financées par la Région Centre Val de Loire pour les demandeur.se.s d'emploi

Durée de la formation :

595 heures = 399h en centre / 196h en entreprise

Rythme :

En continu, 35h/semaine

Avec deux stage d'immersion en entreprise

Coût de la formation :

5600€ *1

Dates :

Du 26 octobre 2021 au 4 mars 2022 *2

En centre: du 26 octobre 2021 au 3 décembre 2021 et du 20 décembre 2021 au 4 février 2022

En stage pratique: du 6 décembre au 17 décembre et du 7 février 2022 au 2 mars 2022

Certification: 3 et 4 mars 2022

Vacances: Du 24 décembre 2021 au 31 décembre 2021

Modalités :

Apprentissage à partir des situations de travail

Mises en situation, études de cas, projets tutorés, projets en sous-groupes, pédagogie des situations.

Evaluation :

Des travaux sont demandés tout au long de la période en centre (évaluation formative).

L'examen de certification est organisé en fin de période en centre pour l'écrit, et après la période de stage à l'oral face à un jury de professionnels

Mode de financement :

Financement Région pour les demandeur.se.s d'emploi
Employeurs

Contactez nous si vous souhaitez des renseignements

Accessibilité :

Bâtiment équipé d'une rampe d'accès, d'un ascenseur et de toilettes adaptées

¹ Sous réserve de modification du coût pédagogique

² Sous réserve de modification des dates

Programme de la formation

Modules	Objectifs pédagogiques	Durée en heures
Connaissances de la filière du spectacle vivant	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les acteurs du spectacle vivant, de la musique enregistrée et de l'édition • Identifier les différents contrats commerciaux en vigueur dans la production musicale • Identifier les interactions entre les différents acteurs et leurs enjeux • Définir l'état des lieux du marché des musiques actuelles • Identifier les activités et les métiers dans la filière musicale • Comprendre la différence entre un.e booker.r.se et un.e chargé.e de diffusion 	28
Droit du travail contrats du spectacle vivant	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les obligations légales et réglementaires du code du travail et des conventions collectives en matière de personnels (permanents en intermittents) • Connaître les spécificités du régime de l'intermittence du spectacle • Connaître les modes de rémunération des personnels artistiques, administratifs et techniques • Connaître les différents types de contrats de spectacle vivant et leurs spécificités • Adapter le contrat aux situations rencontrées dans le cadre de son activité 	21
Connaissances techniques	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la chaîne de la sonorisation et de l'éclairage • Connaître les matériels techniques les plus utilisés • Lire et comprendre une fiche technique 	21
Budget - 1er niveau	<ul style="list-style-type: none"> • Mobiliser un tableur Excel pour créer une matrice budgétaire • Elaborer un budget d'organisation de concert • Chiffrer un coût de plateau • Comprendre le fonctionnement des charges patronales et salariales • Appliquer les règles de la TVA dans le cadre d'un budget 	28
Base de donnée et fichier client	<ul style="list-style-type: none"> • Définir les critères à prendre en compte lors de la création d'une base de donnée • Organiser sa base de donnée en fonction de son activité • Utiliser une base de donnée collectivement (mise à jour, remplissage des informations) • Utiliser Bob Booking 	14
Artistique - 1er niveau	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les courants musicaux de manière chronologique et connaître leurs spécificités • Resituer une oeuvre musicale dans son contexte historique, sociale et politique • Analyser une oeuvre de musiques actuelles • Comprendre le métier de programmateur 	35
Production d'un spectacle	<ul style="list-style-type: none"> • Produire un spectacle • Organiser une résidence 	14

Négociation et vente de spectacle	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Elaborer un argumentaire de vente</i> ● <i>Identifier les réseaux de diffusion</i> ● <i>Cibler et contacter les organisateurs en fonction de la stratégie de tournée mis en place</i> ● <i>Identifier les points de négociation à prendre en compte dans la vente d'un concert</i> ● <i>Négocier les aspects financiers, logistiques, stratégiques et techniques avec un programmateur</i> ● <i>Communiquer les informations financières, logistiques, techniques, administratives aux services concernés</i> 	28
Artistique - 2ème niveau	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Identifier le potentiel d'un groupe ou d'un artiste</i> ● <i>Exercer une veille artistique</i> ● <i>Définir la stratégie de signature d'un artiste</i> ● <i>Etablir un contrat d'exclusivité avec un artiste</i> ● <i>Etablir un fonctionnement de travail avec un artiste</i> 	14
Budget - 2ème niveau	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Etablir le budget de production d'un spectacle</i> ● <i>Etablir un budget prévisionnel de tournée</i> ● <i>Adapter son budget aux situations rencontrés</i> ● <i>Effectuer le bilan financier de la tournée et en rendre compte aux parties prenantes</i> 	28
Financement	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Identifier les différents modes de financement d'une tournée</i> ● <i>Identifier les différentes aides à la tournée et leurs spécificités</i> ● <i>Adapter ses financements à la stratégie mise en place pour la tournée</i> 	14
Stratégie de production et de diffusion d'un spectacle	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Produire un spectacle</i> ● <i>Connaître les différentes modalités de diffusion de spectacles</i> ● <i>Élaborer des stratégies de diffusion d'un spectacles</i> 	28
Diffusion international	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Identifier les méthodes de travail anglo-saxonnes</i> ● <i>Comprendre le métier d'agent et ces spécificités</i> ● <i>Négocier avec un agent</i> ● <i>Respecter les obligations légales française</i> ● <i>Mobiliser l'anglais dans les échanges avec des agents étrangers</i> ● <i>Exporter un projet de spectacle</i> 	28
Anglais	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Mobiliser l'anglais dans le cadre de son activité</i> 	14
Tableur	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Mobiliser Google Sheet dans le cadre de son activité</i> 	14
Accompagnement	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Définir son projet professionnel</i> ● <i>S'intégrer dans un collectif professionnel</i> ● <i>Evaluer ses compétences</i> ● <i>Evaluer le dispositif de formation</i> 	70
Stages pratiques	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Mettre en application les connaissances et les compétences développées en centre</i> ● <i>Construire son projet professionnel</i> 	70
		126