

Chargé de diffusion de spectacle - booker

RNCP38909 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	323
Formacode(s)	45052
Code(s) ROME	L1303, L1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/04/2024
Date d'échéance	26/04/2027

Certificateur(s)

LES FORMATIONS D'ISSOUDUN · SIRET : 49308665600011

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
I&M ACADEMIE	82126463700025	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le booker ou le chargé de diffusion a pour fonction de commercialiser un spectacle créé au service d'un artiste qui a fait l'objet d'un contrat de collaboration à long terme (en exclusivité, en coproduction, parfois en tant que producteur délégué pour le compte de l'entreprise appartenant à l'artiste), souvent dans le cadre de tournées, auprès de diffuseurs locaux, en France ou à l'export.

ACTIVITÉS VISÉES

Direction artistique

- Le booker exerce une veille des tendances artistiques et du marché, ainsi que des évolutions de la filière musicale pour trouver ou évaluer de nouvelles opportunités
- Il 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. Il 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
- Il 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
- Il participe à la direction artistique du spectacle en lien avec l'artiste et son employeur. Il contribue à la direction artistique et à l'élaboration du catalogue d'artistes de l'entreprise

Élaboration de la stratégie de diffusion d'un spectacle

- Le booker développe et anime son réseau pour mobiliser les programmeurs dont il a besoin. Il effectue les déplacements nécessaires au développement de son réseau. Il entretient des relations de confiance avec les programmeurs et les lieux de diffusion
- Il promeut les artistes de son catalogue auprès des réseaux professionnels en éditant une newsletter ou tout autre outil de communication adapté à ses besoins

- Il 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. Il y intègre les enjeux de transition écologique
- Il 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
- Il définit les périodes d'exploitation du projet de diffusion en respectant la stratégie globale de l'artiste
- Il 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 chargé de production
- Il 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 vérifie la prise en compte des enjeux de RSE de son employeur
- Il complète le financement du projet par des partenariats ou des subventions

Mise en œuvre de la diffusion d'un spectacle

- Le booker tient à jour une base de données catégorisée qu'il a créée ou qui lui a été fournie pour contacter les programmeurs et les lieux de diffusion adaptés à la mise en œuvre des spectacles
- Il 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
- Il négocie les modalités d'exploitation du spectacle (cession, coréalisation, production, coproduction) avec les programmeurs et en synthétise les points clés dans un deal mémoire qui servira à rédiger un contrat d'exploitation. Dans ces négociations, il prend en compte les personnes en situation de handicap et les enjeux écologiques dans les conditions d'accueil et les conditions de travail
- Il 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
- Il effectue le suivi budgétaire à l'aide d'un tableur qui constitue un outil de pilotage financier
- Il 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 procède aux arbitrages rendus nécessaires par les imprévus et les écarts d'exploitation par rapport au projet défini

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

Évaluer l'opportunité de signature d'un artiste en s'appuyant sur des critères explicites afin de justifier l'engagement de l'entreprise

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

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

Définir une ligne artistique à partir des critères artistiques et commerciaux conformes à la politique de l'entreprise afin de constituer un catalogue d'artistes

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

Animer un réseau de partenaires en entretenant des relations interpersonnelles et en organisant un dispositif de communication pour pouvoir mobiliser les acheteurs les mieux à même d'acheter les spectacles proposés

Cibler les programmeurs 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

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

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

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

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 acheteurs potentiels

Négocier les conditions financières, techniques & logistiques du spectacle avec les programmeurs 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

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

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

Blocs de compétences

RNCP38909BC01 — Direction artistique d'un projet de spectacle vivant ou musical

LISTE DE COMPÉTENCES

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

Évaluer l'opportunité de signature d'un artiste en s'appuyant sur des critères explicites afin de justifier l'engagement de l'entreprise

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

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

Définir une ligne artistique à partir des critères artistiques et commerciaux conformes à la politique de l'entreprise afin de constituer un catalogue d'artistes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas

RNCP38909BC02 — Stratégie de diffusion de spectacles

LISTE DE COMPÉTENCES

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

Animer un réseau de partenaires en entretenant des relations interpersonnelles et en organisant un dispositif de communication pour pouvoir mobiliser les acheteurs les mieux à même d'acheter les spectacles proposés

Cibler les programmeurs 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

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas

RNCP38909BC03 — Mise en oeuvre de la diffusion d'une tournée

LISTE DE COMPÉTENCES

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

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 acheteurs potentiels

Négocier les conditions financières, techniques & logistiques du spectacle avec les programmeurs 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

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

Entretien oral avec mise en situation et retour d'expérience

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les professionnels agissent essentiellement comme salariés, dont 68% sont intermittents du spectacle et 32% sont permanents (chiffres hors travailleurs indépendants et auto-entrepreneurs). Les producteurs de spectacle (ou "tourneurs") sont les principaux employeurs des bookers. Une petite partie œuvre sous statut de travailleur indépendant, ou d'auto-entrepreneur. Les bookers travaillent sous la responsabilité d'un directeur de production, d'un responsable du booking ou d'un chef de projet, en réalité souvent incarnés par le dirigeant/créateur de l'entreprise

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Booker

Chargé de diffusion

Assistant booking

Responsable de pôle booking

Assistant de diffusion

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Très faible (1/5)
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi, Lien formation-emploi
Salaire médian (mensuel)	2 500 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en communication et information (16 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	U1X80 — Professionnels des spectacles · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 833
Jugés difficiles à recruter	10 %
Emplois saisonniers	31 %
Familles professionnelles (FAP)	U1X80 — Professionnels des spectacles

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire d'un niveau 4 ou équivalent

Avoir un projet professionnel dans la production de projet musicaux

Connaissances du secteur des musiques actuelles
Une ou des expériences au sein de la filière
Niveau B1 en anglais souhaité
Maîtrise des outils informatiques usuels (web, mail)
Bases dans l'usage des logiciels de mise en page et de tableurs
Notions d'arithmétique courantes

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury est constitué de deux professionnels du secteur, et d'un représentant de l'organisme Les Formations d'Issoudun

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est constitué de deux professionnels du secteur

Base légale

Date de décision	26/04/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/04/2027
Date de dernière délivrance possible	26/04/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	8	0	63 %	—
2022	8	0	60 %	60 %

Liens avec d'autres certifications

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP37411

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.lfissoudun.org/les-formations-via-dendreo/catalogue/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38909/>

Où se former

Formations référencées	3
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	1 815 € – 6 500 €
Durée	203 – 672 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	13 870 €
Coût moyen par dossier	4 623 €
Durée moyenne	435 h
Période	05/2026 – 08/2026
France compétences	63 %
OPCO	30 %
Reste à charge titulaire	8 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.