

Manager des industries musicales et du spectacle vivant

RNCP40245 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	133
Formacode(s)	45012
Code(s) ROME	E1105, L1303, M1302, L1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	28/02/2025
Date d'échéance	28/02/2030

Certificateur(s)

EMIC FORMATION · SIRET : 82072035700053

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier de manager des industries et du spectacle vivant se situe à l'intersection du monde de la culture et des affaires. Ce professionnel joue un rôle fondamental dans la promotion, l'organisation et la gestion des activités artistiques et culturelles, en veillant à la fois aux aspects créatifs et financiers. Il s'agit d'un métier polyvalent où le manager doit endosser plusieurs rôles.

Le métier de manager des industries et du spectacle vivant est à la fois exigeant et gratifiant, offrant une occasion unique de conjuguer passion pour les arts et compétences en gestion. C'est un rôle essentiel pour le dynamisme et la réussite des activités culturelles et artistiques.

ACTIVITÉS VISÉES

Réalisation d'une veille sur le secteur des industries musicales et du spectacle vivant
Analyse du positionnement de l'entreprise sur le marché des industries musicales et du spectacle vivant
Analyse du cadre juridique du secteur des industries musicales et du spectacle vivant
Mise en place des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Conception des stratégies commerciale, marketing et communication des projets musicaux et de spectacle vivant
Intégration de l'innovation dans les projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Pilotage de la performance des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Recrutement et constitution des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Pilotage des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Animation des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant
Prise en compte du cadre juridique spécifique au secteur du spectacle vivant
Lancement des projets de spectacles vivants
Recherche de financements adaptés aux projets de spectacle vivant
Planification et organisation des spectacles vivants
Diffusion, vente et promotion des spectacles vivants
Gestion des revenus des spectacles vivants
Prise en compte du cadre juridique spécifique au secteur des industries musicales
Recherche d'artistes et mise en place de nouvelles collaborations
Soutien au développement artistique et de carrière des artistes
Protection des œuvres et des intérêts des artistes de l'industrie musicale
Construction d'audience autour des œuvres musicales des artistes signés

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Mettre en place une veille permanente sur le secteur des industries musicales et du spectacle vivant (concurrentielle, juridique, méthodes de management et de conduite des projets...) et ses mutations, en France et à l'international

Suivre les évolutions technologiques et leurs impacts sur les entreprises des industries musicales et le spectacle vivant, les artistes et les nouveaux usages de consommation

Suivre les tendances émergentes dans les goûts et habitudes du public et les technologies et supports de diffusion

Analyser les résultats des veilles réalisées sur le marché des industries musicales et du spectacle vivant

Etablir une cartographie des différents métiers du secteur des industries musicales et du spectacle vivant

Réaliser un benchmark des entreprises du secteur des industries musicales et du spectacle vivant

Analyser le positionnement de l'entreprise dans le secteur des industries musicales et du spectacle vivant

Analyser les liens juridiques existant entre les différentes parties prenantes de la filière musicale et du spectacle vivant

Identifier les différents régimes sociaux liés aux métiers des industries musicales et du spectacle vivant

Définir les objectifs (rentabilité, croissance, notoriété...) des projets musicaux et de spectacle vivant relevant de son périmètre d'activité

Evaluer les ressources nécessaires au déploiement des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise

Identifier les risques des projets musicaux et de spectacle vivant envisagés par l'entreprise

Définir le positionnement, sur le marché, des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise

Déterminer les objectifs commerciaux et marketing des projets musicaux et de spectacle vivant sélectionnés par l'entreprise

Élaborer des stratégies commerciales permettant d'accroître et diversifier les sources de revenus des projets musicaux et de spectacle vivant et de mieux cibler le public

Elaborer des stratégies de partenariat (sponsoring marque, vente de « package spéciaux », hospitalités...)

Concevoir les stratégies marketing et communication des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise

Intégrer les innovations technologiques du marché des industries musicales et du spectacle vivant dans les projets menés

Intégrer l'innovation sociale et environnementale (RSE) à ses projets musicaux et de spectacles vivant

Concevoir un système de suivi de la performance des projets musicaux et de spectacle vivant déployés par l'entreprise

Analyser les résultats des différents projets musicaux et de spectacle vivant déployés par l'entreprise, au regard des objectifs fixés et du marché

Recruter les futurs collaborateurs et partenaires en charge des projets musicaux et de spectacle vivant

Constituer les équipes en charge des différents projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise

Elaborer la feuille de route des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise

Superviser les travaux des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise

Adapter les méthodes de travail et objectifs des équipes projets aux enjeux RSE de l'entreprise (prise en compte du handicap, inclusivité, égalité homme- femme, durabilité, transition écologique...)

Conduire des réunions, groupes d'échanges ou entretiens

Développer la créativité des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant

Gérer les situations et personnalités difficiles au sein des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant

Spécialisation "Pilote des activités opérationnelles du spectacle vivant (concerts, tournées, festivals...)":

Analyser le cadre réglementaire spécifique du spectacle vivant (production de spectacles, d'une salle ou d'un festival)

Analyser les différents types de contrats du spectacle vivant (contrats commerciaux producteur de spectacle/artiste/salle, contrat entre un festival et une ville...), et les engagements qui y sont associés (pour l'entreprise, les artistes...)

Identifier les impacts de la réglementation financière et fiscale applicable au secteur du spectacle vivant sur les activités et projets de l'entreprise (règles de TVA, modèles économiques des licences...)

Analyser le fonctionnement des sociétés de perception des taxes (CNV) et des sociétés d'auteurs (SACEM...)

Négocier les contrats de spectacle vivant avec les artistes (ou représentants) et les producteurs de spectacles

Mettre en œuvre les projets de spectacles vivants (tournées, concerts, festival...)

Identifier les différentes sources de financements publics (subventions) ou privés (mécénat) ainsi que les aides financières pouvant être accordés pour les concerts, tournées et festivals

Constituer les dossiers de financement, après étude de leurs conditions d'attribution

Déterminer la programmation des spectacles vivants dans les salles et les festivals

Superviser l'organisation logistique des spectacles, tournées et festivals, y compris la planification des itinéraires, la réservation de lieux et la coordination entre les professionnels mobilisés (techniciens, décorateurs, et autres partenaires)

Contrôler l'exécution conforme, par l'entreprise, ses collaborateurs et ses partenaires, des contrats signés dans le cadre des projets de spectacles vivants (salle, festival, promoteurs locaux, organisateurs...)

Définir les prix et modalités de vente des spectacles vivants en BtoB ou BtoC

Développer un argumentaire de vente des spectacles vivants de l'entreprise

Superviser la réalisation des campagnes promotionnelles des spectacles vivants (tournées, concerts, festivals...)

Collecter les recettes des spectacles vivants gérés (billetterie, partenariats ...)

Evaluer les montants des redistributions des recettes générées par les spectacles vivants gérés, en s'appuyant sur les conditions contractuelles applicables

Spécialisation "Piloter des activités opérationnelles des industries musicales (musique enregistrée, édition musicale et management d'artiste)" :

Analyser le cadre réglementaire spécifique du secteur des industries de la musique enregistrée, des éditions musicales et du management d'artistes, ainsi que ses évolutions

Analyser les différents types de contrats du secteur des industries de la musique enregistrée, des éditions musicales et du management d'artistes et les engagements qui y sont associés

Analyser le fonctionnement des sociétés de gestion collective (SACEM, SCPP, SPPF, ADAMI ...)

Evaluer le volume d'artistes interprètes potentiels à développer

Déployer un argumentaire ciblé en démontrant ses compétences et valeur ajoutée, ainsi que les atouts de l'entreprise

Négocier les droits et le partage des revenus associés, entre l'entreprise et les artistes dont la signature est envisagée (ou leurs représentants)

Analyser les attentes des artistes signés et les caractéristiques et spécificités de leur musique

Elaborer des plans d'actions en soutien des objectifs de carrière des artistes signés

Repérer les œuvres, artistes, interprètes, auteurs et compositeurs avec lesquels il est pertinent de collaborer dans le cadre du soutien de la carrière des artistes signés

Accompagner les artistes signés, tout au long de leur processus de création (dans la réalisation effective de la création, en studio, lors de la préfiguration, lors des répétitions...) et dans leur relation avec leurs autres partenaires (label, éditeur, tourneur, marque...)

Assurer la protection des œuvres musicales des artistes signés

Piloter les négociations des contreparties financières liées à l'utilisation des œuvres musicales des artistes signés (par les producteurs audiovisuels, radios, marques, ...), à leur droit à l'image et aux produits dérivés

Créer et développer le packaging, les outils marketing et les produits dérivés des œuvres musicales

Exploiter les réseaux sociaux et les relations presse

Arbitrer les opportunités de prestations et de cachets des artistes signés, selon les œuvres musicales

Mener les phases de négociation et de rédaction des contrats relatifs aux œuvres musicales des artistes signés (édition, production, merchandising, ...)

Définir les moyens de monétisation des œuvres musicales des artistes signés à travers la distribution et le licensing

Analyser les revenus perçus par les artistes signés (commerciaux, royautés ...) et les diffusions on-line officielles ou non autorisées

Contrôler la collecte directe ou indirecte (auprès des sociétés de gestion collective) des revenus générés

Blocs de compétences

RNCP40245BC01 — Analyser le marché de l'entreprise et les industries musicales et le spectacle vivant

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en place une veille permanente sur le secteur des industries musicales et du spectacle vivant (concurrentielle, juridique, méthodes de management et de conduite des projets...) et ses mutations, en France et à l'international

Suivre les évolutions technologiques et leurs impacts sur les entreprises des industries musicales et le spectacle vivant, les artistes et les nouveaux usages de consommation

Suivre les tendances émergentes dans les goûts et habitudes du public et les technologies et supports de diffusion

Analyser les résultats des veilles réalisées sur le marché des industries musicales et du spectacle vivant

Etablir une cartographie des différents métiers du secteur des industries musicales et du spectacle vivant
Réaliser un benchmark des entreprises du secteur des industries musicales et du spectacle vivant
Analyser le positionnement de l'entreprise dans le secteur des industries musicales et du spectacle vivant
Analyser les liens juridiques existant entre les différentes parties prenantes de la filière musicale et du spectacle vivant
Identifier les différents régimes sociaux liés aux métiers des industries musicales et du spectacle vivant

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas portant sur l'analyse du marché d'une entreprise et des industries musicales et du spectacle vivant donnant lieu à la remise d'un rapport écrit puis à une soutenance orale
Evaluation écrite portant sur le cadre juridique du secteur des industries musicales et du spectacle vivant

RNCP40245BC02 — Définir des projets musicaux et de spectacle vivant permettant l'atteinte des objectifs stratégiques de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir les objectifs (rentabilité, croissance, notoriété...) des projets musicaux et de spectacle vivant relevant de son périmètre d'activité
Evaluer les ressources nécessaires au déploiement des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Identifier les risques des projets musicaux et de spectacle vivant envisagés par l'entreprise
Définir le positionnement, sur le marché, des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Déterminer les objectifs commerciaux et marketing des projets musicaux et de spectacle vivant sélectionnés par l'entreprise
Élaborer des stratégies commerciales permettant d'accroître et diversifier les sources de revenus des projets musicaux et de spectacle vivant et de mieux cibler le public
Elaborer des stratégies de partenariat (sponsoring marque, vente de « package spéciaux », hospitalités...)
Concevoir les stratégies marketing et communication des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Intégrer les innovations technologiques du marché des industries musicales et du spectacle vivant dans les projets menés
Intégrer l'innovation sociale et environnementale (RSE) à ses projets musicaux et de spectacles vivant
Concevoir un système de suivi de la performance des projets musicaux et de spectacle vivant déployés par l'entreprise
Analyser les résultats des différents projets musicaux et de spectacle vivant déployés par l'entreprise, au regard des objectifs fixés et du marché

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle portant sur la définition stratégique d'un projet musical et de spectacle vivant d'une entreprise
Etude de cas portant sur le pilotage de la performance d'un projet musical et de spectacle vivant d'une entreprise donnant lieu à la remise d'un rapport écrit puis à une soutenance orale

RNCP40245BC03 — Manager des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant

LISTE DE COMPÉTENCES

Recruter les futurs collaborateurs et partenaires en charge des projets musicaux et de spectacle vivant
Constituer les équipes en charge des différents projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Elaborer la feuille de route des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Superviser les travaux des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant de l'entreprise
Adapter les méthodes de travail et objectifs des équipes projets aux enjeux RSE de l'entreprise (prise en compte du handicap, inclusivité, égalité homme- femme, durabilité, transition écologique...)
Conduire des réunions, groupes d'échanges ou entretiens
Développer la créativité des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant
Gérer les situations et personnalités difficiles au sein des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas portant sur le management d'une équipe en charge d'un projet musical et de spectacle vivant d'une entreprise donnant lieu à la remise d'un rapport écrit puis à une soutenance orale
Mise en situation professionnelle portant sur l'animation d'une équipe en charge du projet musical et de spectacle

vivant d'une entreprise donnant lieu à un jeu de rôles

RNCP40245BC04 — Piloter des activités opérationnelles du spectacle vivant (spécialisation)

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le cadre réglementaire spécifique du spectacle vivant (production de spectacles, d'une salle ou d'un festival)
Analyser les différents types de contrats du spectacle vivant (contrats commerciaux producteur de spectacle/artiste/salle, contrat entre un festival et une ville...), et les engagements qui y sont associés (pour l'entreprise, les artistes...)

Identifier les impacts de la réglementation financière et fiscale applicable au secteur du spectacle vivant sur les activités et projets de l'entreprise (règles de TVA, modèles économiques des licences...)

Analyser le fonctionnement des sociétés de perception des taxes (CNV) et des sociétés d'auteurs (SACEM...)

Négocier les contrats de spectacle vivant avec les artistes (ou représentants) et les producteurs de spectacles

Mettre en œuvre les projets de spectacles vivants (tournées, concerts, festival...)

Identifier les différentes sources de financements publics (subventions) ou privés (mécénat) ainsi que les aides financières pouvant être accordés pour les concerts, tournées et festivals

Constituer les dossiers de financement, après étude de leurs conditions d'attribution

Déterminer la programmation des spectacles vivants dans les salles et les festivals

Superviser l'organisation logistique des spectacles, tournées et festivals, y compris la planification des itinéraires, la réservation de lieux et la coordination entre les professionnels mobilisés (techniciens, décorateurs, et autres partenaires)

Contrôler l'exécution conforme, par l'entreprise, ses collaborateurs et ses partenaires, des contrats signés dans le cadre des projets de spectacles vivants (salle, festival, promoteurs locaux, organisateurs...)

Définir les prix et modalités de vente des spectacles vivants en BtoB ou BtoC

Développer un argumentaire de vente des spectacles vivants de l'entreprise

Superviser la réalisation des campagnes promotionnelles des spectacles vivants (tournées, concerts, festivals...)

Collecter les recettes des spectacles vivants gérés (billetterie, partenariats ...)

Evaluer les montants des redistributions des recettes générées par les spectacles vivants gérés, en s'appuyant sur les conditions contractuelles applicables

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation écrite portant sur le cadre juridique spécifique et les dispositifs de financement du spectacle vivant

Mise en situation professionnelle portant sur le pilotage des activités opérationnelles d'un spectacle vivant donnant lieu à une soutenance orale

RNCP40245BC05 — Piloter des activités opérationnelles des industries musicales (spécialisation)

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le cadre réglementaire spécifique du secteur des industries de la musique enregistrée, des éditions musicales et du management d'artistes, ainsi que ses évolutions

Analyser les différents types de contrats du secteur des industries de la musique enregistrée, des éditions musicales et du management d'artistes et les engagements qui y sont associés

Analyser le fonctionnement des sociétés de gestion collective (SACEM, SCPP, SPPF, ADAMI ...)

Evaluer le volume d'artistes interprètes potentiels à développer

Déployer un argumentaire ciblé en démontrant ses compétences et valeur ajoutée, ainsi que les atouts de l'entreprise

Négocier les droits et le partage des revenus associés, entre l'entreprise et les artistes dont la signature est envisagée (ou leurs représentants)

Analyser les attentes des artistes signés et les caractéristiques et spécificités de leur musique

Elaborer des plans d'actions en soutien des objectifs de carrière des artistes signés

Repérer les œuvres, artistes, interprètes, auteurs et compositeurs avec lesquels il est pertinent de collaborer dans le cadre du soutien de la carrière des artistes signés

Accompagner les artistes signés, tout au long de leur processus de création (dans la réalisation effective de la création, en studio, lors de la préfiguration, lors des répétitions...) et dans leur relation avec leurs autres partenaires (label, éditeur, tourneur, marque...)

Assurer la protection des œuvres musicales des artistes signés

Piloter les négociations des contreparties financières liées à l'utilisation des œuvres musicales des artistes signés (par les producteurs audiovisuels, radios, marques, ...), à leur droit à l'image et aux produits dérivés

Créer et développer le packaging, les outils marketing et les produits dérivés des œuvres musicales

Exploiter les réseaux sociaux et les relations presse
 Arbitrer les opportunités de prestations et de cachets des artistes signés, selon les œuvres musicales
 Mener les phases de négociation et de rédaction des contrats relatifs aux œuvres musicales des artistes signés (édition, production, merchandising, ...)
 Définir les moyens de monétisation des œuvres musicales des artistes signés à travers la distribution et le licensing
 Analyser les revenus perçus par les artistes signés (commerciaux, royautés ...) et les diffusions on-line officielles ou non autorisées
 Contrôler la collecte directe ou indirecte (auprès des sociétés de gestion collective) des revenus générés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation écrite portant sur le cadre juridique spécifique au secteur des industries musicales
 Mise en situation professionnelle portant sur le pilotage des activités opérationnelles d'un projet musical (musique enregistrée, édition musicale et management d'artiste).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur de la musique et du spectacle vivant

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Industries musicales couvrira les métiers comme : manager d'artiste, directeur artistique, label manager, attaché de presse, responsable des réseaux sociaux et de l'audience artiste, superviseur musical, responsable plateforme de streaming, chef de produit marketing, responsable digital, responsable licensing
 Industries du spectacle vivant : chargé de production d'une tournée, responsable billetterie, responsable RSE, responsable égalité hommes femmes, chargé de diffusion de spectacle, administrateur de festival, administrateur d'une salle de concert, community manager de festival, programmateur d'une salle ou d'un festival

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)	2 605 €
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)	U0X92 — Journalistes et cadres de l'édition · tension 1/5 (Très faible) U1X80 — Professionnels des spectacles · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	30 138
Jugés difficiles à recruter	11 %
Emplois saisonniers	30 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés U0X92 — Journalistes et cadres de l'édition U1X80 — Professionnels des spectacles

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Justifier, à minima, d'un niveau 6

Avoir un projet professionnel dans industries musicales

Connaître l'environnement médiatique et les principaux champs du marketing

Maîtriser l'utilisation basique des nouvelles technologies de l'information et de la communication

Maîtriser l'anglais : niveau Cambridge B2 ou équivalent.

La certification Manager des industries musicales et du spectacle vivant est préparée sur un an mais peut également se préparer en deux ans sein de l'EMIC. Dans ce cas, le niveau minimum requis est de 3 années après le baccalauréat ou équivalent dans les domaines du marketing, de la communication et de la distribution dans l'industrie musicale.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Trois personnes sont désignées pour représenter le jury de délivrance de la certification :

Deux professionnels du secteur en question et qui ne sont pas formateurs directs du candidat et un représentant de l'EMIC.

Un des deux professionnels sera le président du jury.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 426 €
Selon la branche	7 200 € – 8 550 €
Prise en charge	Branches concernées
8 426 €	Valeur par défaut · 206 branches
8 550 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEF Spectacle Vivant, CPNEF de l'audiovisuel
7 801 €	CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire, CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 200 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	28/02/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	28/02/2030
Date de dernière délivrance possible	28/02/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	52	0	96 %	100 %
2021	55	0	100 %	81 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34467

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

URL renvoyant vers la certification avec option musique : Manager des Industries Musicales et du Spectacle Vivant - option Musique • École de Management des Industries Créatives (emic-paris.com)

URL renvoyant vers la certification avec option spectacle vivant : MBA Manager des Industries Musicales spé Live • École de Management des Industries Créatives (emic-paris.com)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40245/>