

FICHE PROGRAMME

« CRÉER MA STRUCTURE DE MANAGEMENT D'ARTISTE »

CSMA EMIC

OBJECTIFS

- Comprendre les différents intervenants et partenaires de la filière musicale, comprendre les liens juridiques et financiers qui lient chacun
- Connaître les étapes de la création d'entreprise et les choix dans le cadre d'une activité de management d'artiste
- Élaborer et mettre en place un plan de développement d'artiste sur le territoire national
- Développer des compétences à la gestion de projet et à négociation
- Développer des méthodes de communication et connaissance de soi et des méthodes pour le management émotionnel d'un artiste

I/ LA FILIÈRE MUSICALE & LA FILIÈRE SPECTACLE VIVANT

- Organisation de la filière musicale et spectacle vivant - les liens juridiques et financiers
- Économie d'un label et maîtrise des contrats (artiste, licence, distribution, artist-services)
- Économie de la tournée et compréhension contrats
- L'édition musicale et la protection des œuvres
- Panorama des aides et des subventions dans le secteur musique
- Les programmes d'accompagnement

II/ LE CADRE LÉGAL DU MANAGEMENT D'ARTISTE & LE DROIT SOCIAL

- La loi et les décrets de 2011 et les missions du manager

III/ LE CADRE LÉGAL CONTRATS LABELS & EDITIONS

- Économie d'un label et les contrats (artiste, licence, distribution, artist services)
- Économie de la tournée et les contrats
- L'édition musicale, et la protection des œuvres (la SACEM, les contrats de préférence et de pacte)

IV/ CHOIX DE LA STRUCTURE ET LES ÉTAPES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

- Le BP, le plan de financement, le plan de trésorerie,
- Le choix de la structure juridique
- L'embauche de personnel et formalités
- La fiscalité des entreprises IR, IS, les régimes de TVA
- Les différentes taxes : CFE, CVAE, Taxe apprentissage
- L'accompagnement comptable et avocat
- Le régime social et fiscal du dirigeant

V/ PANORAMA DES AIDES ET DES SUBVENTIONS DANS LE SECTEUR DE LA MUSIQUE

- Aides à la production
- Aides à l'édition
- Les programmes d'accompagnement : le fair, les inouïs du Printemps de Bourges, le chantier des francos ...

VI/ COMPRENDRE LES FACTEURS-CLÉS DE SUCCÈS DU DEVELOPPEMENT D'ARTISTE

- Stratégie marketing & planning
- Stratégie de promotion et attaché de presse
- Les réseaux sociaux et les stratégies d'influence

VII/ SAVOIR CONVAINCRE ET NÉGOCIER

- Méthodes de communication et de connaissance de soi
- AtelierDISC
- Pitcher son artiste
- Mise en situation

VIII/ MANAGEMENT D'ARTISTE : DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

- Ateliers pratiques de mise en situation

IX/ MASTERCLASSES

- Masterclasses de managers en activité

PUBLICS CONCERNÉS :

Toutes les personnes souhaitant créer leur structure de « management d'artiste » pour accompagner et développer un ou plusieurs artistes dans le champ des musiques actuelles

PRÉREQUIS :

Il est nécessaire de justifier des prérequis suivants :

- Avoir une appétence pour les industries musicales et un minimum de culture générale,
- Avoir un projet professionnel dans les industries musicales consistant à développer un ou plusieurs artistes pour les accompagner dans leur carrière en tant que « manager d'artiste »
- Connaître l'environnement médiatique et culturel
- Maîtriser les basiques de la gestion
- Maîtriser l'utilisation basique des nouvelles technologies de l'information et de la communication.
- Être diplômé du baccalauréat

DURÉE DE LA FORMATION : 60 heures réparties sur 10 jours

DATE DE LA PROCHAINE SESSION : du 30 mai au 11 juin 2024

FRÉQUENCE : environ 2 fois par an

EFFECTIFS : minimum 10 personnes et maximum 24 personnes

COÛT DE LA FORMATION : 2600 euros net de taxes

FORMATEURS :

Alain Boulesteix (avocat)
Pierre-Marie Bouvery (avocat)
Matthieu Chabaud (directeur juridique et administratif Peer Music)
Benjamin Ciarlet (directeur administratif et financier Grand Musique Management)
Emily Gonneau (entrepreneure, formatrice)
Vivien Remond (formateur, coach)
Julien Soulié (directeur du Fair)
Frantz Steinbach (entrepreneur culturel)

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Les modalités d'évaluation sont les suivantes : QCM, Étude de cas, mise en situation.
L'apprenant se verra délivrer un certificat et une attestation de réalisation si l'ensemble des compétences sont acquises.

BILAN À CHAUD ET À FROID :

Il s'agit de l'étude de satisfaction et d'impact de la formation.
L'apprenant se verra évaluer la qualité des intervenants et des modules à l'issue de la formation (bilan à chaud) et 3 mois après la fin de la formation (bilan à froid).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET MOYENS TECHNIQUES :

L'intégralité de la formation se déroulera en présentiel.
Exemples concrets de cas pratiques et de mise en situation, présentations, vidéoprotectons, documentation et supports papier.

PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP :

Si vous êtes en situation de handicap et/ou que la formation nécessite des aménagements spécifiques, merci de le préciser dans le formulaire de pré-inscription et de vous manifester auprès de notre référente handicap par mail : marine.bert@emicparis.com .

FINANCEMENT :

Cette formation est non-éligible au CPF. Les dispositifs de financement sont détaillés dans la section financement de la page web de la formation CSMA : <https://emic-paris.com/formation/csma/>

DÉLAIS D'ACCÈS :

Selon liste d'attente, prévoir minimum un mois si demande de financement.
Clôture des inscriptions 14 jours avant la date d'ouverture de la formation.

Pour candidater : Formation CSMA (formation-csma@emicparis.com)

Page web de la formation : <https://emic-paris.com/formation/csma/>

Date de dernière mise à jour de cette page : 14/03/2024